Die Industrialisierung Britisch-Indiens und Argentiniens

Ein Beitrag zum Problem der Neuindustrialisierung

Inaugural - Dissertation

zur

Erlangung des Doktorgrades

der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin

von Diplom-Volkswirt

Gunther Kohlmey

aus Berlin-Wilmersdorf

Tag der mündlichen Prüfung: 14. Juli 1939
Tag der Promotion: 26. Februar 1940

Buch- und Kunstdruckerei Wilh. Postberg, Bottrop i.W.

1941

L 52

Dekan: Prof. Dr. Paul Gieseke

1. Berichterstatter: Prof. Dr. Horst Jecht

2. Berichterstatter: Prof. Dr. Jens Jessen.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Vorwort.

Die Neuindustrialisierung ist bislang fast ausschließlich in ihren Wirkungen auf die Weltwirtschaft, insbesondere auf die „alten" Industrieländer untersucht worden. Diese Fragestellung brachte es mit sich, die Neuindustrialisierung als einen in Bedingungen und Wirkungen einheitlichen Vorgang des weltwirtschaftlichen Geschehens aufzufassen. Eine weitere Aufgabe der weltwirtschaftlichen Forschung kann darin gesehen werden, den Vorgang der Neuindustrialisierung in seiner Differenzierung zu erkennen und ihn entsprechend aufzugliedern. Die vorliegende Arbeit versucht, in dieser Richtung einen Beitrag zu liefern, indem sie die Industrialisierungsvorgänge in Britisch-Indien und Argentinien in ihren unterschiedlichen Bedingungen und Erscheinungen darstellt. Der Nachteil, der in dieser nur einen Ausschnitt aus der Neuindustrialisierung betrachtenden Darstellungsweise liegt, wird durch den Vorteil überwogen, daß an den beiden Industriewirtschaften bis ins einzelne gezeigt werden kann, welche wirtschaftlichen und außerwirtschaftlichen Faktoren zu berücksichtigen sind, um den Vorgang der Neuindustrialisierung in seiner Vielfalt zu erfassen.

Aus dem Ziel der Arbeit, mit der Darstellung der indischen und argentinischen Industriewirtschaften einen Beitrag zum Problem der Neuindustrialisierung zu liefern, ergibt sich das folgende methodische Vorgehen:

1. In einem ersten Teil ist das theoretische Rüstzeug bereitzustellen, mit dessen Hilfe die Erscheinungsformen des Tatbestandes „Neuindustrialisierung" untersucht werden können. Diese Aufgabe macht die Herausarbeitung von Gliederungsmerkmalen notwendig, die, dem Wesen der Neuindustrialisierung entsprechend, nach zwei Richtungen hin zu erfolgen hat: erstens ist der zeitliche Ablauf zu gliedern. Das geschieht durch die Bildung von Ablaufstufen, die durch ihre inhaltliche Unterschiedlichkeit voneinander abzugrenzen sind. Zweitens ist ein Schema zu entwickeln, mit dessen Hilfe die neuen Industriewirtschaften gemäß ihren strukturellen Unterschieden gegliedert werden können. Neben die Entwicklungsanalyse wird also eine Typenanalyse treten.

2. Ausgehend von der im ersten Teil erarbeiteten Fragestellung werden im zweiten Teil die Industriewirtschaften Britisch-Indiens und Argentiniens untersucht. Dabei sollen keine vollständigen Monographien der beiden Industrialisierungsvorgänge geliefert

werden. Das ist von berufenerer Seite zur Genüge geschehen. Uns ist es vielmehr darum zu tun, an dem Beispiel der beiden Industrialisierungsvorgänge die verschiedenen Erscheinungsformen der Neuindustrialisierung darzustellen. Dazu ist es erforderlich,

3. in einem abschließenden Teil die bei der Untersuchung Indiens und Argentiniens gewonnenen Erkenntnisse auszuwerten und sie durch vergleichsweise Heranziehung der anderen neuen Industriewirtschaften in den Gesamtkomplex der Neuindustrialisierung einzuordnen.

Die Arbeit wurde im Frühjahr 1939 abgeschlossen. Verf. hat sich jedoch, obwohl er im Felde steht, bemüht, auch das zwischen Abschluß der Arbeit und Drucklegung erschienene Material zu verwerten. So konnten insbes. die Unterlagen für Argentinien auf einen möglichst aktuellen Stand gebracht werden. Für Britisch-Indien war das jedoch wegen des inzwischen ausgebrochenen Krieges nur beschränkt möglich.

z. Z. Berlin, im Februar 1941. Der Verfasser.

Inhalt.

Seite

Vorwort 3

Inhalt 5

Erster Teil: Theoretische Grundlegung zur Erkenntnis der Neuindustrialisierung 7

1. Abschnitt: Der Tatbestand 7

A. Der Tatbestand der Industrialisierung 7

I. Industrie 7

II. Industrialisierung 8

III. Die Bedeutung von Bedarf und Produktionsbedingungen für die Industrialisierung 9

IV. Der Anlaß zur Industrialisierung 11

B. Der Tatbestand der Neuindustrialisierung 12

I. Die weltwirtschaftliche Ausbreitung des Industriesystems 12

II. Die Abgrenzung des Tatbestandes „Neuindustrialisierung“ 14

III. Unterschiedliche strukturelle Bedingungen der Neuindustrialisierung 16

2. Abschnitt: Der Ablauf 18

A. Der Ansatz 18

I. Die zeitliche Bestimmung 18

II. Ansatz-Industrien 19

B. Die Ablaufstufen 21

I. Die Stufe überwiegender Verbrauchsgüterindustrien . . 21

II. Die Stufe intensiven Wachstums der Produktionsmittelindustrien 23

III. Die Stufe des Gleichgewichts zwischen Verbrauchsgüter- und Produktionsmittelindustrien 24

3. Abschnitt: Die Typen 26

A. Notwendigkeit und Möglichkeit industriewirtschaftlicher Typenbildung 26

B. Der weltwirtschaftliche Standort einer Industriewirtschaft als typenbildender Faktor 28

I. Alfred Webers Theorie vom industriellen Standort als Ausgangspunkt 28

II. Die weltwirtschaftlichen Standortfaktoren einer Industriewirtschaft 29

Seite

C. Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftsordnung als den Industrialisierungstyp bestimmende Grundtatbestände 36

Zweiter Teil: Die Industrialisierung Britisch-Indiens und Argentiniens 38

1. Abschnitt: Die Industrialisierung Britisch-Indiens 38

A. Der Ablauf 38

I. Der Ansatz 38

II. Die Entfaltung der Industriewirtschaft 40

B. Die Typisierung 49

I. Die Beschaffung der Arbeitskräfte 49

II. Die Beschaffung der sachlichen Erzeugungskräfte . . . 57

III. Die Beschaffung des Kapitals 61

IV. Der Absatz 68

2. Abschnitt: Die Industrialisierung Argentiniens 72

A. Der Ablauf 72

I. Der Ansatz 72

II. Die Entfaltung der Industriewirtschaft 74

B. Die Typisierung 81

I. Die Beschaffung der Arbeitskräfte 81

II. Die Beschaffung der sachlichen Erzeugungskräfte . . . 92

III. Die Beschaffung des Kapitals 96

IV. Der Absatz 102

Dritter Teil: Ablauf und Typen der Neuindustrialisierung 105

A. Der Ablauf 105

I. Die Zunahme der industriellen Produktion in alten und neuen Industrieländern 105

II. Die Entfaltung der neuen Industriewirtschaften 107

III. Die Industrialisierungspolitik 112

B. Die Typen 115

I. Teilweise Arbeitsorientierung 115

II. Fast vollständige Rohstofforientierung 122

III. Teilweise Kraftstofforientierung 124

IV. Fehlende Kapitalorientierung 125

V. Zunehmende Konsumorientierung 128

Schluß 132

Literatur 136

Erster Teil.

Theoretische Grundlegung zur Erkenntnis der Neuindustrialisierung.

1. Abschnitt: Der Tatbestand.

A. Der Tatbestand der Industrialisierung.

I. Industrie.

Das Erkennen des Tatbestandes Industrie ist notwendig

1. für die zeitliche Einordnung des Industrialisierungsvorganges und
2. für die Feststellung der Größe des industriellen Sektors einer Volkswirtschaft.

Die Erzeugung von Gütern ist aufzugliedern in die Urproduktion oder Rohstoffgewinnung einerseits und in die Stoffverarbeitung andererseits. Ersterwähnte Tätigkeit gehört in den Bereich des Bergbaues sowie der Land- und Forstwirtschaft. Die Stoffbe- und -verarbeitung oder Stoffveredelung ist Aufgabe des Gewerbes. Von diesem Gewerbe ist die Industrie eine besondere Form[1], deren Bestimmung aus dem gewerblichen Betriebssystem abzuleiten ist.

Industrielle Gütererzeugung geht in Fabriken vor sich. Das bedeutet zweierlei:

1. Die Fabrik ist ein Großbetrieb, in dem eine Vielzahl menschlicher Arbeitskräfte in geschlossener Betriebsstätte tätig ist (Konzentration der Arbeit). Jeder Arbeitskraft ist eine festumgrenzte Funktion in dem Erzeugungsprozeß vorgeschrieben (Arbeitszerlegung). Diese Zergliederung der Arbeitsvorgänge bedingt, daß sie insgesamt wieder sinnvoll geordnet werden müssen, um den Endzweck, die Güterherstellung, zu erzielen (Kooperation der Arbeit). Aus der Feststellung, daß industrielle Produktion in arbeitsteiligen Großbetrieben erfolgt, ergibt sich eine zweifache Abgrenzung: ein-

[1] Obwohl der Bergbau Urproduktion ist, wird er meist zur Industrie gerechnet, da diese beiden Wirtschaftszweige eine annähernd gleiche technische Struktur aufweisen. Man stellt dann dem Bergbau die verarbeitende (also stoffveredelnde) Industrie gegenüber. Dieser Begriff der Industrie i. e. S. deckt sich mit dem in unserer Arbeit gebrauchten Begriff Industrie.

mal gegenüber dem Handwerk, das grundsätzlich weder eine Vielzahl von Arbeitern beschäftigt, noch die Güterherstellung in einzelne Arbeitsvorgänge auflöst. Zweitens gegenüber dem Verlagssystem oder Heimgewerbe. Dieses kennt zwar eine Vielzahl von Beschäftigten, jedoch fehlt sowohl die Konzentration der Arbeitskräfte in einer gemeinsamen Werkstätte wie auch die Zerlegung der Güterherstellung in einzelne Arbeitsvorgänge.

2. Die Fabrik ist ein Großbetrieb, in dem der Produktionsvorgang mit Hilfe eines „Automatismus" erfolgt. Dieser stellt sich technisch in der Verwendung von Apparaten oder Maschinen dar, die durch mechanische Kraft in Bewegung gesetzt werden und findet wirtschaftlich seinen Ausdruck in relativ hohen Anlagekosten. Wenn industrielle Güterherstellung durch Maschinenbenutzung gekennzeichnet ist, so ergibt sich daraus neben der Abgrenzung gegenüber Handwerk und Heimgewerbe die weitere gegenüber der Manufaktur[2]. Diese ist ein Großbetrieb, in dem eine Vielzahl menschlicher Arbeitskräfte entweder in handwerklicher oder in aufgespaltener Arbeitsweise beschäftigt ist, und in dem diese Arbeit nicht durch Maschinen unterstützt oder ersetzt wird. Das fixe Kapital ist unbedeutend, die menschliche Arbeit bleibt alleinige Trägerin und Ausführerin des Erzeugungsvorganges[3].

Für die Festlegung des Tatbestandes Fabrik ist nicht entscheidend, bei wem die Befehlsgewalt über den Erzeugungsvorgang sowie die Verfügungsgewalt über Produktionskräfte und Produktionsergebnis liegen. Die kapitalistische Wirtschaftsweise, bei der Befehls- und Verfügungsgewalt in der Hand eines privaten Unternehmers vereinigt sind, stellt nur die F o r m dar, in der die Fabrik im abendländischen Wirtschaftsleben Wirklichkeit wurde. Sie ist kein begriffsbestimmendes Merkmal.

II. Industrialisierung.

Der Vorgang der Industrialisierung ist nunmehr leicht zu umschreiben. Er ist nichts anderes als die Entfaltung fabrikmäßiger Güterproduktion. Automatisierung der Erzeugung, Wachsen des fixen Kapitals und Ersetzung sowie Erleichterung menschlicher Arbeit mit dem Ziele der Kostensenkung und Erzeugungssteigerung — all das macht die Vielfalt der Erscheinungen aus, in denen sich der

---

[2] Es ist umstritten, ob die Manufaktur nicht ebenfalls zur Industrie zu rechnen sei. Für Sombart, „Der moderne Kapitalismus", II, 2, S. 730 ff., ist z. B. Industrie immer dann vorhanden, wenn die gewerbliche Gütererzeugung in Großbetrieben stattfindet. — Titel von Werken, die im Literaturverzeichnis angeführt sind, werden bei Zitatnachweisen gekürzt wiedergegeben.

[3] Karl Bücher, Gewerbe, in: H. d. St., 4. Aufl., Jena 1927, sieht die Tatsache, daß ein Unternehmen „eine größere Zahl von Arbeitern außerhalb ihrer Wohnung in eigener Betriebsstätte" beschäftigt, als ausreichend an, um von einer Fabrik sprechen zu können. Die Unterscheidung von Manufaktur und Fabrik ist für ihn „willkürliche Begriffsspalterei".

Industrialisierungsvorgang darstellt. Es handelt sich also um einen kontinuierlichen Prozeß, und es genügt nicht schon das sporadische Auftreten einzelner Fabriken, um von Industrialisierung sprechen zu können.

Wir sprechen von einer Industrialisierung der Weltwirtschaft und von der Industrialisierung einer Volkswirtschaft. Die Industrialisierung der Weltwirtschaft, d. h. die weltwirtschaftliche Ausbreitung des Industriesystems, setzt sich aus einer Vielfalt volkswirtschaftlicher Industrialisierungsvorgänge zusammen und stellt eine Epoche des weltwirtschaftlichen Geschehens dar. Ein volkswirtschaftlicher Industrialisierungsvorgang kann entweder Erstindustrialisierung oder Durchindustrialisierung sein. Der Ausdruck Erstindustrialisierung kennzeichnet das Stadium, in dem das industrielle Produktionsverfahren zum ersten Male angewandt wird und sich in der gewerblichen Wirtschaft einer Volkswirtschaft auszubreiten beginnt. In dem Zustand der Erstindustrialisierung befanden sich also England zur Zeit seiner „industriellen Revolution", Deutschland etwa gegen Ende der 30er Jahre des 19. Jahrhunderts usw. Durchindustrialisierung[4] bedeutet, daß in einer Volkswirtschaft, in der das Industriesystem bereits besteht, bestimmte Wirtschaftsräume oder Gewerbezweige, die bislang nichtindustriellen Charakter trugen, industrialisiert werden. Hierher würde auch gehören, wenn völlig neue gewerbliche Produktionen auf industriellem Wege in Angriff genommen werden. Wenn wir diesen Tatbestand der Durchindustrialisierung herausarbeiten, wird deutlich, daß der Industrialisierungsvorgang nicht schon dann beendet ist, wenn eine Volkswirtschaft den Zustand des sog. „Industriestaates" erreicht hat. Industriestaat heißt nur, daß die Industriewirtschaft sowohl innerhalb des Gewerbes wie auch gegenüber nichtgewerblichen Erzeugungszweigen den Vorrang im Umfang des Produktionsertrages sowie in der Beanspruchung der Erzeugungskräfte erlangt hat. Teilräume oder einzelne Gewerbezweige können dabei durchaus noch nichtindustriellen Charakter tragen.

III. Die Bedeutung von Bedarf und Produktionsbedingungen für die Industrialisierung.

Jede Gütererzeugung erfolgt, weil Bedarf nach Deckung verlangt. Sie geht in der besonderen Form der Industrie vor sich, weil eine besondere Bedarfsstruktur entsprechende Produktionsverfahren notwendig macht. Bedarf einerseits sowie Erzeugungskräfte und Erzeugungstechnik andererseits sind die Bedingungen industrieller Entwicklung.

„Massenhaftes Einerlei" — so hat v. Gottl die industrielle Erzeugungsweise charakterisiert. Sie wird durch Massenproduktion gekennzeichnet, die für die Deckung von Massenbedarf be-

[4] Jens Jessen, Weltwirtschaft, in: W. d. V., 4. Aufl., Jena 1933, Bd. 3, S. 991, spricht von Nachindustrialisierung.

stimmt ist. Der Absatz muß groß sein, um den Einsatz rationalisierter Anlagen und Arbeitsmethoden zu rechtfertigen; er muß stetig sein, um die Abschreibung des Anlagekapitals zu gewährleisten; er muß schließlich gleichförmig sein, weil automatisierte Erzeugungsweise grundsätzlich keine Produkte individuellen Charakters liefert.

Die Bildung von Massenbedarf kann entweder Umbildung vorhandener Bedarfe oder Neubildung sein. Voraussetzung ist das Entstehen entsprechender Kaufkraftvolumina. Ein Kaufkraftzuwachs resultiert aus vermehrtem Einkommen oder gesunkenen Preisen. Der Grund hierfür ist eine Kostensenkung bei gleichbleibendem Produktionsertrag oder eine Ertragssteigerung bei unveränderten Kosten oder eine Kombination beider Möglichkeiten. Wie es partielle Industrialisierungsvorgänge gibt, kann auch ein Kaufkraftzuwachs, der Massenproduktion veranlaßt, partieller Natur sein. Das heißt, er tritt nur in einzelnen Teilen oder einzelnen Bevölkerungsschichten einer Volkswirtschaft auf. Er kann ferner Nachfrage nach nur einem bestimmten Gut oder einer speziellen Gütergruppe zur Folge haben. Diese Konzentration des Bedarfs auf einzelne Güter ist die vorwiegende Form des Entstehens von Massenbedarf. — Bedarfsbildungen und Bedarfsverschiebungen brauchen nicht nur quantitative Vorgänge zu sein. Sie können ihre Ursache auch in Wandlungen der ökonomischen und sozialen Struktur bzw. Ordnung haben. Man denke an die Entstehungsgeschichte des europäischen Industriekapitalismus!

Der jeweilige Bedarf bestimmt, daß und was produziert werden soll. Von den gegebenen Produktionsbedingungen hängt ab, daß und was erzeugt werden kann. Unter Produktionsbedingungen sollen hier in ganz umfassendem Sinne die natürlichen und sozialen Grundlagen der industriewirtschaftlichen Tätigkeit verstanden werden, also: der Raum und die in ihm lebenden Menschen in ihrer natürlichen Konstitution sowie in ihrer Lebensordnung. In der Form meßbarer Größen stellen sich diese Produktionsbedingungen dem Industriebetrieb als die Erzeugungskräfte dar: der Mensch, der Boden, die Anlagegüter sowie die Roh-, Kraft- und Hilfsstoffe. Bei den konkreten historischen Bedingungen, unter denen sich der Industriebetrieb entwickelt hat und heute besteht, kommt das Kapital als weitere Erzeugungskraft hinzu. Meßbar sind diese Größen deshalb, weil die Beschaffung der Erzeugungskräfte in Kosten ausgedrückt wird.

Das In-Arbeit-Setzen der Erzeugungskräfte erfolgt mit Hilfe der Produktionstechnik. Sie bestimmt die Leistungsfähigkeit der Erzeugungskräfte durch deren Vervollkommnung im einzelnen sowie durch ihre jeweils rationalste Einordnung in das Produktionsverfahren.

Bedarf, Produktionsbedingungen und Produktionstechnik stehen in Wechselwirkung zueinander. Bewegungen auf der Bedarfsseite können Ursache, sie können aber auch Wirkung sein: Wirkung

von Wandlungen in Größe und Qualität der Erzeugungskräfte sowie in den Verfahrensweisen der Produktionstechnik.

IV. Der Anlaß zur Industrialisierung.

Bedarf und Erzeugungsbedingungen gestalten auch den Industrialisierungsanlaß. Zwei Formen desselben sind zu unterscheiden: die Initiative zu einem Industrieaufbau kann (1.) durch die Einfuhr fremder Fabrikate, sie kann (2.) aber auch ohne diese auswärtige Beeinflussung ausgelöst werden.

Zu 1: Wenn Industrieerzeugnisse in einer fremden Volkswirtschaft Absatz finden, so ist das auf einen in dieser Volkswirtschaft vorhandenen ungedeckten Bedarf zurückzuführen. Dieser Bedarf kann vor, d. h. unabhängig von dem Erscheinen fremder Fabrikate auf dem Markt entstanden sein, oder er ist durch die ausländischen Fabrikate erst geweckt und damit von anderen Gütern abgelenkt worden. Das ausländische Fabrikat kann sich dabei durch seine Billigkeit Märkte erschließen, die bisher von Handwerk, Heimgewerbe oder Manufaktur beliefert worden sind. Wenn von dieser Einfuhr ausländischer Fabrikate überhaupt eine Anregung zur Industrialisierung ausgeht, so wird diese nur durch Ausnutzung entsprechend vorhandener Erzeugungskräfte möglich sein. Es müssen also Kostenvorteile gegeben sein, mit deren Hilfe zumindest auf dem eigenen Markt erfolgreich gegen die Auslandskonkurrenz gearbeitet werden kann. Bei fehlenden Kostenvorteilen ist ein Industrieaufbau nur unter wirtschaftspolitischem Schutz möglich. Selbst bei gegebenen Kostenvorteilen werden diese selten so groß sein, daß die Anlaufs- und Reibungsschwierigkeiten beginnenden Industrieaufbaues ohne staatliche Hilfestellung gegen die Konkurrenz ausländischer Erzeugnisse überwunden werden können. Grundsätzlich ist darum der durch die Einfuhr von Auslandsfabrikaten bedingte Ansatz zur Industrialisierung mit staatlicher Förderung, also vor allem mit Schutzzoll verbunden[5].

Zu 2: Der zweite mögliche Fall, bei dem die Initiative zur Industrialisierung also ausschließlich binnenwirtschaftlich bestimmt ist, ist nur in zwei Arten denkbar:

a) Er kann dann auftreten, wenn ausländische Industrien überhaupt noch nicht bestehen. Ein Industrialisierungsansatz dieser Art war z. B. die industrielle Revolution in England und (mit gewissen Einschränkungen) auch die der Vereinigten Staaten von Amerika. Bei einzelnen Gewerbezweigen liegt selbständiger und unabhängiger Ansatz auch dann vor, wenn die Produktion völlig neu entwickelt wird.

b) Bei bereits vorhandenen auswärtigen Industriewirtschaften ist selbständiger Industrialisierungsbeginn dann möglich, wenn die ausländischen Industrien den sich industrialisierenden Wirtschafts-

---

[5] Die Industrialisierung der indischen und chinesischen Baumwollverarbeitung ist eine der seltenen Ausnahmen (s. S. 46 ff. und S. 119/120).

raum aus irgendwelchen Gründen nicht mit Fabrikaten beliefern können. Das wäre auch dann der Fall, wenn die auswärtigen Erzeugnisse mit zu hohen Transportkosten belastet sind, um gegen ein in dem jungen Industriestaat bereits vorhandenes Gewerbe erfolgreich konkurrieren zu können.

Sowohl bei Fall a) wie bei Fall b) kann die ansetzende Industrialisierung von keiner ausländischen Konkurrenz gefährdet werden, weshalb sie grundsätzlich ohne Schutz und Förderung vonstatten gehen kann.

B. Der Tatbestand der Neuindustrialisierung.

Ausgehend von dem Begriff Industrie haben wir Wesen, Erscheinungsformen und Bedingungen der Industrialisierung einer Volkswirtschaft entwickelt. Aus der Vielfalt volkswirtschaftlicher Industrialisierungsvorgänge, so sagten wir, setzt sich der Prozeß der Industrialisierung der Weltwirtschaft zusammen. Um unserem Ziel, der Erkenntnis des Tatbestandes „Neuindustrialisierung" einen weiteren Schritt näherzukommen, haben wir uns nunmehr kurz den Vorgang der weltwirtschaftlichen Ausbreitung des Industriesystems zu vergegenwärtigen. Denn die Erscheinung der Neuindustrialisierung ist ein Teilprozeß der Industrialisierung der Weltwirtschaft.

I. Die weltwirtschaftliche Ausbreitung des Industriesystems.

Eine Chronologie der weltwirtschaftlichen Ausbreitung des Industriesystems läßt ungefähr folgende Entwicklungslinien erkennen:

Schon vor dem Ausgang des 18. Jahrhunderts setzte in der englischen Baumwollspinnerei und -weberei der Industrialisierungsprozeß ein. Unmittelbarer Anlaß waren die 1785 erstmalig vorgenommene Anwendung der Dampfkraft in der Baumwollspinnerei und die im gleichen Jahre erfolgte Erfindung des mechanischen Webstuhls. Im ersten Drittel des 19. Jahrhunderts — ungefähr um 1820 — begann in der Schweiz der Aufbau eines Fabriksystems. Belgien folgte kurz vor und Frankreich kurz nach 1840. Die Industrialisierung Deutschlands schloß sich unmittelbar an. Von diesem west- und mitteleuropäischen Raum einerseits und den Vereinigten Staaten auf der anderen Seite des Ozeans (Industrialisierungsbeginn ungefähr in den 20er Jahren) breitete sich im Laufe eines Jahrhunderts die Industrialisierungswelle fast über die ganze Erdkugel aus. In Europa wurden noch vor 1860 Rußland, Schweden und Österreich erfaßt. Im letzten Drittel des Jahrhunderts begann der industriewirtschaftliche Ausbau u. a. in Italien, Griechenland, Dänemark und in den Niederlanden. Mit der Erfassung Japans und Kanadas machte gegen 1870 auch die außereuropäische Industrialisierung weitere Fortschritte. Deren eigentliche Entfaltung erfolgte jedoch erst zwischen 1890 und 1910 mit den Industrialisierungsansätzen in Argentinien, Brasilien, Chile und Britisch-Indien (alle vor 1900), sowie China, Mexiko, Australien, Neuseeland und Südafrika (nach 1900). Der Kreis der

europäischen Industriewirtschaften wurde noch vor der Jahrhundertwende durch Spanien und Ungarn erweitert. Einige Schwierigkeiten ergeben sich bei der zeitlichen Bestimmung des Industrialisierungsansatzes für den osteuropäischen Gürtel von Finnland bis herunter zu den Balkanstaaten. Durch die nach dem Weltkriege erfolgten Grenzverschiebungen und staatlichen Neubildungen wurden einige industrialisierte Wirtschaftsräume gesprengt und z. T. mit bis dahin wenig entwickelten Gebieten zu neuen wirtschaftlichen Einheiten zusammengefügt. Das Entstehen neuer staatlicher Gebilde und damit neuer Volkswirtschaften ist nur dann als n i c h t entscheidend für die zeitliche Festlegung des Industrialisierungsbeginns anzusehen, wenn entwickelte Industrien oder durchindustrialisierte Räume a l s G a n z e s in die neue Volkswirtschaft übernommen wurden. So konnten Finnland und von den baltischen Staaten Estland und Lettland auf den dortigen russischen Industrien aufbauen. Die Industrialisierung Litauens begann jedoch erst in der Nachkriegszeit. Auch die neue polnische Volkswirtschaft erhielt mit Oberschlesien und dem ehemaligen russischen Gebiet industriell erschlossene Räume. In Südosteuropa übernahmen die Tschechoslowakei, Rumänien und Jugoslawien entwickelte Industriegebiete der alten österreichisch-ungarischen Monarchie. Nur Bulgarien machte erst in der Nachkriegszeit seine ersten Anfänge mit dem Fabriksystem. Außerhalb Europas industrialisierten nach dem Kriege der Vordere Orient, also vor allem die Türkei, Iran und Ägypten, sowie die kleineren lateinamerikanischen Staaten.

Die Ausdehnung des industriellen Systems war ein steter, kontinuierlicher Vorgang. Irgendwelche Wellen oder Abfolge-Stufen, die sich zeitlich abgrenzen ließen, sind nicht zu erkennen. H o f f m a n n s Versuch, vier Perioden der Industrialisierung herauszuarbeiten[6], ist zwar aus dem Streben nach Systematik zu rechtfertigen, in der Abgrenzung der einzelnen Stufen jedoch willkürlich. Mit Hilfe einer nur zeitlichen Abgrenzung ist auch der Vorgang der N e u i n d u s t r i a l i s i e r u n g nicht ausreichend zu erfassen. Vor allem kann die Bedeutung des Weltkrieges nicht dahin ausgelegt werden, daß erst durch dieses Ereignis die Neuindustrialisierung, mit der man die Industrialisierung der Agrar- und Rohstoffländer meinte, hervorgerufen worden sei. Diese falsche Interpretation der wirtschaftlichen Ausstrahlungen des Weltkrieges ist wohl von T u c k e r m a n n in seinem Aufsatz über „Die Neuindustrialisierung der Erde" ausgegangen. Wir sahen schon, wieviele dieser sogenannten neuindustrialisierten Volkswirtschaften bereits vor dem Weltkriege, z. T. sogar vor der Jahrhundertwende, mit dem Auf- und Ausbau eines Fabriksystems begonnen hatten. So schreibt auch H a r m s[7]:

---

[6] Und zwar: 1770 bis 1820, 1821 bis 1860, 1861 bis 1890 und 1891 bis zur Nachkriegszeit (Hoffmann, Stadien und Typen der Industrialisierung).

[7] Harms, Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, S. 37.

„Eingesetzt hat diese Entwicklung . . . vor dem Kriege, doch hat dieser ihr Tempo beschleunigt und sie in manchen Ländern sogar erst hervorgerufen."

Aber dieser Einfluß des Weltkrieges war eben nur ein quantitativer; als solcher zwar von erheblichen Ausmaßen, dadurch jedoch nicht in eine qualitative Bedeutung umschlagend. Das zeitweilige Aufhören der Konkurrenz der alten Industrieländer hat die Industrialisierungsvorgänge vieler Volkswirtschaften nur beschleunigt und keineswegs immer verursacht. Auf die argentinische Industrialisierung z. B. wirkte die Zerstörung des Weltmarktes nicht einmal fördernd. Auch muß darauf hingewiesen werden, daß sich nach Kriegsende zahlreiche Übersteigerungen in der Industrialisierung der Agrar- und Rohstoffländer herausstellten, wodurch manch erheblicher Rückschlag eintrat und „zahlreiche Knospen nicht zur Blüte gelangten, weil man die natürlichen Widerstände unterschätzt und auch die Erwerbung der kultürlichen Vorbedingungen als zu leicht angesehen" hatte[8].

II. Die Abgrenzung des Tatbestandes „Neuindustrialisierung".

Voraussetzung einer jeden Industrialisierung ist die kulturelle, soziale, technische und natürliche Fähigkeit der Völker, industriell wirtschaften zu können. Bis zur Industrialisierung Japans war diese Fähigkeit auf einen Raum beschränkt, der in seinen natürlichen Gegebenheiten und in seiner kulturellen Erfülltheit gleiche Bedingungen aufwies. Die Einheitlichkeit der bis dahin entstandenen Industriewirtschaften wurde durch die folgenden Faktoren bestimmt:

1. Alle Industrialisierungsvorgänge erfolgten in der klimatisch gemäßigten Zone.

2. Träger waren durchweg Völker der weißen Rassen.

3. Der Kulturkreis, in dem alle Industrialisierungsvorgänge abliefen, war der europäische (wenn wir, was richtig ist, auch die USA. als zu diesem gehörig betrachten). Dessen Einheitlichkeit stellte sich in der gleichen geistigen wie sozialen Struktur und Ordnung dar.

Diese natürliche und kulturelle Begrenzung der industriewirtschaftlichen Entfaltung führte zu einer bestimmten Struktur der Weltwirtschaft, die durch die Gruppierung der Volkswirtschaften in Industrieländer einerseits und in Agrar- und Rohstoffländer andererseits gekennzeichnet war. Daraus ergab sich das bekannte Bild des weltwirtschaftlichen Leistungsaustausches: die industriell entwickelten Volkswirtschaften lieferten ihren nichtindustriellen Partnern Kapital sowie Industrieerzeugnisse und erhielten dafür Nahrungsmittel und Rohstoffe.

Diese Gestaltung der weltwirtschaftlichen Beziehungen wurde auch durch die japanische Industrialisierung noch nicht gesprengt.

[8] Ders., a. a. O.

Japan war nie im eigentlichen Sinne ein den Weltmarkt beliefern-des Rohstoff- oder Agrarland. Seine Einfügung in die Weltwirtschaft ging Hand in Hand mit dem Aufbau seiner Industriewirtschaft. Allerdings wurde durch die japanische Industrialisierung die kulturelle und rassische Einheit der bis dahin industriell erfaßten Räume gesprengt. Die vollständige Sprengung dieser natürlichen und kulturellen Einheit sowie der weltwirtschaftlichen „Arbeitsteilung" zwischen Industrie- und Agrarländern erfolgte jedoch erst durch die Industrialisierung Britisch-Indiens. Damit hatte die Ausbreitung des Industriesystems nicht nur auf außereuropäische Kulturen und andere als weiße Rassen übergegriffen, jetzt war auch erstmalig eine tropische Industriewirtschaft im Entstehen begriffen. Mit der Industrialisierung des Agrar- und Rohstofflandes Indien begann aber auch eine Umbildung der weltwirtschaftlichen Struktur, deren Bedeutung erst heute richtig abgeschätzt werden kann. Die Gruppierung der Volkswirtschaften in Industrieländer einerseits, Agrar- und Rohstoffländer andererseits ist zwar immer noch begründet, sie hat jedoch an Schärfe verloren. Als Beispiel sei nur die Tatsache genannt, daß in der indischen Ausfuhr Jutefabrikate an zweiter Stelle stehen. Mag die Industrialisierung Chinas, Indiens, Brasiliens, Argentiniens usw. in ihren Anfängen quantitativ unbedeutend gewesen sein, qualitativ war damit ein entscheidender Vorgang eingeleitet. Wir wiederholen, daß wir seine Bedeutung darin erkennen, daß nunmehr

1. die Industrialisierungsvorgänge unter völlig verschiedenen natürlichen und kultürlichen Bedingungen erfolgten und daß

2. die weltwirtschaftliche Struktur mit ihrer Gliederung in Industrie- und Agrarländer eine Umgestaltung erfuhr.

Die qualitative Bedeutung dieser Faktoren macht sie geeignet, mit ihrer Hilfe den Tatbestand der Neuindustrialisierung zu bestimmen. „Neuindustrialisiert" ist demnach jede Volkswirtschaft, die durch die Einführung des industriellen Produktionsverfahrens zu jener erwähnten Auflösung der natürlichen, kulturellen und insbesondere wirtschaftlichen Einheit industrialisierter Räume beitrug, bzw. nach jener Auflösung mit dem Aufbau des Fabriksystems begann. Berücksichtigen wir zusätzlich das Moment der Zeit, so kann der Beginn der Neuindustrialisierung ungefähr mit 1890 angesetzt werden. Als neuindustrialisiert sind demnach auch alle europäischen Volkswirtschaften zu bezeichnen, die nach diesem Zeitpunkt mit dem Ausbau einer Industrie begannen. Das sind: Finnland und das Baltikum, Ungarn, Rumänien, Bulgarien und Jugoslawien. Nicht dagegen Polen mit seinen alten russischen und schlesischen Industriegebieten, sowie die Tschechoslowakei und Griechenland. Neuindustrialisiert sind ferner der Vordere Orient und alle Überseeländer mit Ausnahme natürlich der USA., aber auch Kanadas und Japans. In diesen beiden Ländern erfolgte die Industrialisierung schon vor der umfassenden Sprengung des ursprünglichen Rahmens industriewirtschaftlicher Entfaltung.

Die Umschreibung des Tatbestandes „Neuindustrialisierung" auf Grund der ihm eigentümlichen natürlichen und kultürlichen Eigenheiten vermeidet die Willkür einer rein zeitlichen Abgrenzung. Auch eine nur räumliche Abgrenzung, etwa in dem Sinne: Neuindustrialisierung = überseeische Industrialisierung, ist nicht möglich. Einmal beginnt in den USA. der industriewirtschaftliche Aufbau schon bald nach dem britischen, und zweitens ist auch die Industrialisierung der südost- und nordosteuropäischen Staaten jüngeren Datums als die Kanadas und Japans[9].

III. Unterschiedliche strukturelle Bedingungen der Neuindustrialisierung.

Wenn dem Vorgang der Neuindustrialisierung eigentümlich sein soll, daß er sich unter den vielfältigsten natürlichen und kultürlichen Bedingungen vollzieht, so ist aus dieser Mannigfaltigkeit der Bedingungen die Differenziertheit des Tatbestandes „Neuindustrialisierung" abzuleiten.

Diese Differenzierung ist schon ohne weitreichende Einzelforschung zu erkennen, wenn man die neuindustrialisierten Volkswirtschaften auf Grund einiger allgemeiner und offensichtlicher Unterschiede gliedert. Einige solcher Gliederungsmöglichkeiten seien kurz angedeutet:

1. Natürliche Unterschiede.

a) Rassisch: Neben den nordost- und südosteuropäischen Völkern entwickeln die in den subtropischen Klimazonen Australiens, Neuseelands und Südafrikas lebenden Weißen ebenso Industriewirtschaften wie die Chinesen, Inder, Iranier, Türken oder wie die Mischrassen Ägyptens einerseits und Lateinamerikas andererseits.

b) Die Größe der Völker mit neuen Industriewirtschaften ist so unterschiedlich wie nur möglich. Neuseeland hat 1½ Mill. und China über 426 Mill. Einwohner (Tab. 40, S. 116).

c) Ebenso starke Unterschiede ergeben sich bei der Berechnung der Bevölkerungsdichte. Tab. 40 läßt vier Gruppen erkennen: Südosteuropa mit mittlerer bis hoher Dichte, das Baltikum mit mittlerer, Indien und China mit hoher und schließlich die überseeischen Kolonisationsgebiete mit äußerst geringer Siedlungsdichte. Allgemeine Dichtigkeitsziffern sind, weil es auf die Größe des kulturfähigen Bodens ankommt, zwar nicht immer verbindlich, die aufgezeigte Gruppierung der neuindustrialisierten Länder dürfte jedoch auch bei Berücksichtigung dieses Faktors nicht wesentlich verändert werden.

---

[9] Unter Zugrundelegung der auf S. 21 ff. zu entwickelnden Stufengliederung des Industrialisierungsablaufs ist eine begriffliche Erfassung der Neuindustrialisierung ebenfalls nicht möglich. Einmal wäre diese Methode zu formal und zum anderen sind die Industrialisierungsstufen in den einzelnen Volkswirtschaften von sehr unterschiedlicher Dauer.

d) Die Neuindustrialisierung geht in der tropischen, subtropischen und gemäßigten Klimazone vor sich. G a n z zum tropischen Klima gehört nur Britisch-Indien, t e i l w e i s e Australien, Iran, Brasilien und Mexiko. Ganz oder teilweise subtropisch sind Ägypten, Südafrika, Iran, Australien, Neuseeland und Brasilien. Bei einer Verfeinerung dieser sehr groben Klassifizierung wird eine weitere Mannigfaltigkeit erkennbar.

2. Kulturelle und soziale, insbesondere wirtschaftliche Unterschiede.

a) Neue Industrieländer entstehen nicht nur in dem europäischen Kulturkreis mit seinen verschiedenen Erscheinungsformen, sondern auch in Lateinamerika, Indien, China und im Vorderen Orient.

b) W a g e m a n n[10] gliedert die Volkswirtschaften nach dem Grad ihrer Arbeits- und Kapitalintensität. Er spricht (in einer Terminologie, die die Bezeichnung des Wirtschaftssystems „Kapitalismus" auf ganz andersartige wirtschaftliche Tatbestände anwendet) von den Intensitätsstufen des Nicht-, Neu-, Halb- und Hochkapitalismus. Bei Anwendung dieser Unterscheidungen auf die Neuindustrialisierung ergibt sich folgende Gruppierung: Die europäischen Volkswirtschaften mit mittlerer bis hoher Bevölkerungsdichte und mittlerer bis geringer Kapitalbesetzung („Agrarischer Hochkapitalismus"), Britisch-Indien und China mit geringer Kapital- und starker Bevölkerungsdichte („Halbkapitalismus") und die überseeischen Kolonisationsgebiete mit geringer Bevölkerungs- und mittlerer bis hoher Kapitaldichte („Neukapitalismus").

c) Eine weitere Differenzierung der Neuindustrialisierung ergibt sich daraus, ob sie auf einem alteingesessenen Handwerk aufbauen kann oder nicht. Das in der mittelalterlichen Kultur des Abendlandes entstandene Handwerk fehlte z. B. bei Beginn der Industrialisierung in allen Kolonisationsländern.

d) Schließlich kann danach unterschieden werden, ob die nichtgewerbliche Produktion der sich industrialisierenden Länder überwiegend Landwirtschaft oder Bergbau ist. Letzterer ist z. B. in Rumänien, Chile und Mexiko von erheblicher, in Ungarn, Jugoslawien, Australien, Südafrika und Brasilien von etwas geringerer Bedeutung. Bei vorwiegend agrarer Orientierung kann die Erzeugung von industriellen Rohstoffen (Holz, Textilrohstoffe) oder die von Nahrungsmitteln im Vordergrund stehen. Bei Überwiegen des Bergbaus kann die Gewinnung von Rohstoffen oder diejenige von Kraftstoffen vorherrschen. — Die Vielfalt der geographischen Bedingungen führt noch zu einer weiteren Differenzierung der Neuindustrialisierung: es überwiegt entweder die Nahrungsmittel-

[10] Wagemann, Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft, S. 22 ff.

oder die Textilindustrie, je nachdem, ob die Landwirtschaft mehr auf die Erzeugung von Nahrungsmitteln oder von textilen Rohstoffen abgestellt ist. — Das Vorhandensein von Erzen und Kraftstoffen ist von Einfluß auf das Tempo der Industrialisierung.

Aus den unterschiedlichen strukturellen Bedingungen ergibt sich eine Differenziertheit der Neuindustrialisierung, deren Herausarbeitung der Zweck dieser Arbeit sein soll, und die im zweiten Teil an den Beispielen der Industrialisierung Britisch-Indiens und Argentiniens im einzelnen aufgezeigt wird. Eine sinnvolle, d. h. hier: systematisierende Erkenntnis der vielfältigen Bedingungen und Erscheinungen der Neuindustrialisierung ist jedoch nur mit Hilfe eines für diesen Zweck zu erarbeitenden theoretischen Rüstzeugs möglich. Dessen Bereitstellung hat nunmehr zu erfolgen[11].

2. Abschnitt: Der Ablauf.

Die Industrialisierung einer Volkswirtschaft bedeutet Auf- und Ausbau fabrikmäßiger Gütererzeugung. Es müssen Ausgangspunkte gesichert werden, von denen aus dieser Ablauf der Industrialisierung ordnend zu erfassen ist. Aufgabe ist also eine Periodisierung des Vorganges. Sinnvoll ist eine solche Gliederung nur dann, wenn die inhaltliche Bestimmung der einzelnen Phasen, in die der Ablauf eingeteilt werden soll, je nach einem spezifischen Merkmal erfolgt.

Der Industrialisierungsablauf kann in seinen Beginn und die nachfolgenden Ablaufsstufen zerlegt werden. Den Beginn wollen wir mit Hoffmann[12] den Ansatz zur Industrialisierung nennen. Über ihn ist jetzt Näheres zu sagen.

A. Der Ansatz.

Zwei Fragen sind zu klären:

1. Wann erfolgt der Ansatz und
2. in welchen Gewerbezweigen erfolgt er?

I. Die zeitliche Bestimmung.

Unter A II des 1. Abschnittes (S. 8/9) wurde bereits betont, daß bei vereinzelten, ohne Nachfolge bleibenden Fabrikgründungen noch nicht von beginnender Industrialisierung gesprochen werden kann. Der ganze technische Apparat, die Ansprüche an die Erzeugungskräfte, ja, die ganze wirtschaftliche Um- und Mitwelt, die industrielle Produktion voraussetzt, bzw. selbst formt, sind auf Dauer und Umfang abgestellt. Deshalb kann von einem Ansatz zur In-

[11] Dabei verdanken wir der Arbeit von Hoffmann, Stadien und Typen der Industrialisierung, wesentliche Anregung.

[12] A. a. O., S. 63 ff.

dustrialisierung nicht schon dann gesprochen werden, wenn fabrikmäßige Erzeugung noch eine völlige Ausnahmeerscheinung im nationalen Wirtschaftsleben darstellt. Der Industrialisierungsansatz liegt erst dann vor, wenn industrielle Produktion in ständiger Verbreiterung und Intensivierung beginnt, die Erzeugungskräfte einer Volkswirtschaft zu beanspruchen und Anteil am volkswirtschaftlichen Arbeitsertrag zu haben, kurz: gestaltend in das volkswirtschaftliche Leben eingreift.

Es handelt sich hier um einen scheinbar schwer zu umreißenden Vorgang. Es stehen jedoch meßbare Größen zur Verfügung, die repräsentativ genug sind, um mit ihnen den Zeitpunkt eines Ansatzes festzulegen: die Beschäftigtenzahl, die verbrauchte Rohstoffmenge, das investierte Kapital und die Produktionserträge. Jede neue industrielle Erzeugung wächst anfänglich in starker Progression. Dort, wo durchschnittlich die einzelnen Kurven, in denen die erwähnten meßbaren Größen dargestellt werden können, zu intensiver Progression ansetzen, ist der Industrialisierungsansatz festzulegen[13].

So gesehen, kann der Ansatz zur Industrialisierung nur in einen Zeitraum, nie auf einen Zeitpunkt angesetzt werden. Das ergibt sich aus den Eigenarten des Tatbestandes.

II. Ansatz-Industrien.

Wenn Art und Umfang einer Industrialisierung durch die Struktur des Bedarfs und der Erzeugungskräfte bestimmt werden (s. S. 9 ff.), dann muß eine Analyse dieser beiden Elemente auch zu einer Aussage darüber führen, welche Industrien oder Industriezweige der Struktur des Bedarfs und der Erzeugungskräfte bei beginnender Industrialisierung am besten entsprechen. Auszugehen ist von dem veranlassenden Bedarf.

Wir können die aus dem Bedarf hervorgehende Güternachfrage in eine primäre Nachfrage nach Verbrauchsgütern und in eine sekundäre Nachfrage nach Produktionsmitteln aufspalten. Die Nachfrage nach Gütern des unmittelbaren Ver- und Gebrauchs ist die ursprüngliche. Die Bedarfe nach Nahrung, Kleidung und Wohnung sind die dringlichsten und zudem von steter Wiederkehr. Lebensordnung und natürliche Lebensbedingungen bestimmen den jeweiligen Grad der Dringlichkeit. Somit setzt die Industrialisierung grundsätzlich in den Verbrauchsgüterindustrien an[14]. Erst in der weiteren Folge werden dann Produktionsmittelindustrien errichtet, die die Verbrauchsgütererzeugung mit dem notwendigen Apparat versehen. Mit welcher Intensität der Aufbau der Produktivgüterdemjenigen der Konsumgüterindustrien folgt, hängt u. a. davon ab, inwieweit die Produktionsanlagen auch aus anderen Quellen als der heimischen Industrie bezogen werden können. Zwei Möglichkeiten sind hier gegeben:

[13] Daß diese Methode in der empirischen Forschung gut angewandt werden kann, wird sich im zweiten Teil (S. 38/39 und S. 72/73) zeigen.

[14] Empirischer Beleg: Tab. 1, S. 22.

1. Billige und ausreichende Versorgung durch ausländische Industrien und

2. die Produktionsmittelherstellung durch Handwerk, Heimgewerbe oder Manufaktur[15].

Selbst bei Auswertung aller Möglichkeiten (u. a. den Roh- und Kraftstoffvorkommen) kann die Erzeugungsgüterherstellung im Industrialisierungsansatz nie den Umfang der Konsumgutindustrien erreichen. Das wird auch durch die nunmehr vorzunehmende Analyse der Erzeugungskräfte bestätigt.

Die Beanspruchung der Erzeugungskräfte muß den beim Beginn einer Industrialisierung auswertbaren Möglichkeiten entsprechen und demnach auf die Wirtschaftsstruktur eines nichtindustrialisierten Landes abgestellt sein. Von dieser Wirtschaftsstruktur und von der Intensität des Bevölkerungsdruckes auf den Lebensraum hängt die Menge der verfügbaren Industriearbeit ab. Nur soweit auf ein altes Handwerk oder Heimgewerbe zurückgegriffen werden kann, steht Qualitätsarbeit zur Verfügung. Aber sie ist selten für den umfangreichen Bedarf des Fabriksystems ausreichend. — Eine genügende Kapitaldecke wird nur in alten Gewerbe- und Handelsstaaten vorhanden sein; grundsätzlich sind in einem nichtindustrialisierten Land die Kapitalakkumulation gering, der Geld- und Kapitalmarkt unausgebildet und der Zinsfuß hoch. Der Ansatz zur Industrialisierung erfolgt darum in solchen Industrien, die zwar große Arbeitermengen beschäftigen, jedoch keine oder nur geringe Qualitätsarbeit, sowie wenig Anlage- und Umlaufskapital benötigen. Eine solche Kostenstruktur weisen überwiegend die Verbrauchsgüter-, insbesondere die Textil- und Nahrungsmittelindustrien auf[16].

---

[15] Dieser Fall braucht für die Neuindustrialisierung praktisch nicht in Erwägung gezogen zu werden. Er ist im wesentlichen nur bei den ersten geschichtlichen Industrialisierungsvorgängen wirklich geworden. So finden wir bei Scherzer, Weltindustrien, Stuttgart 1890, S. 130, die folgende Äußerung eines englischen Industriellen: „Als ich mich im Jahre 1814 in Manchester etablierte, gab es in allen Maschinenwerkstätten nur Handarbeit. Man kannte damals keinerlei Hobel- oder Fräsmaschinen ..."

[16] Zwar sind die Materialkosten durchschnittlich der bei weitem größte Kostenfaktor in der Industrie und sind die Arbeitskosten meist höher als die Gemeinkosten, doch sind in den Verbrauchsgüterindustrien die Kapitalkosten gering sowohl im Verhältnis zu den Arbeits- wie zu den Gesamtkosten, während in den Produktionsmittelindustrien ihr Umfang zunimmt. — In jungen Industrieländern ist der Unterschied von Kapitalgröße und -intensität zwischen den Verbrauchs- und Produktivgüterindustrien im Vergleich zu entwickelten Industrieländern noch größer. Nach Angaben bei Hoffmann, a. a. O., S. 30, betrug im Jahre 1901 das Kapital (in $) je Betrieb in der kanadischen

Nahrungs- und Genußmittelindustrie	10 219
Bekleidungsindustrie	35 989
Bekleidungs- einschl. Schuhindustrie	38 500
Eisen- und Stahlindustrie einschl. Maschinenbau	79 035
Metallindustrie ohne Stahlindustrie	56 150
Chemische Industrie	80 256

In industriell hochentwickelten Volkswirtschaften ist die Arbeitsproduktivität, d. h. die durchschnittliche Nettowertleistung je Arbeiter und Produktionsperiode in Betrieben mit großem und kompliziertem technischem Apparat und damit mit höchsten Anforderungen an die Qualität der Arbeitskraft am größten. Solche Betriebe gehören überwiegend zu anlageintensiven Industrien, also vor allem zur Produktionsmittelerzeugung. In neuen Industrieländern, in denen die Arbeitsqualität gering, das Kapital knapp und teuer und der Produktionsapparat selten auf den technisch bestmöglichen Stand gebracht ist, und in denen die rationellste Verfahrensweise des Produzierens mangels industrieller Erfahrung und Tradition nur unvollkommen gelingt — in solchen Volkswirtschaften wird in technisch einfachen industriellen Erzeugungsarten mit möglichst unqualifiziertem Bedarf an Kapital und Arbeit die günstigste Arbeitsproduktivität erreicht[17]. Für neue Industrieländer gilt daher, „daß die Organisation und Leitung einer Industrie um so schwieriger ist, je größer die (absolute — d. Verf.) Arbeitsproduktivität dieser Industrien ist ... Der Fortschritt vollzieht sich normalerweise in der Richtung von den ‚leichten' zu ‚schwierigen' Erzeugungsarten ..."[18]

Mit dieser Feststellung sind wir bereits auf Fragen nach dem weiteren Ablauf der Industrialisierung gestoßen, die nunmehr zu beantworten sind.

B. Die Ablaufstufen.

I. Die Stufe überwiegender Verbrauchsgüterindustrien.

Das quantitative und qualitative Wachstum einer Industriewirtschaft ist das Resultat wesentlicher Umbildungen innerhalb des Industriekörpers. Wie soeben unter A II dieses Abschnitts (S. 19 ff.) gezeigt wurde, erfolgt der Ansatz zur Industrialisierung vorwiegend in der Konsumgutherstellung. Wegen des Umfanges, der Dringlichkeit und der regelmäßigen Wiederkehr der Nachfrage nach deren Erzeugnissen ist die erste Wachstumsperiode einer Industriewirtschaft durch das Überwiegen der Verbrauchsgüter- im Verhältnis zu den Produktionsgüterindustrien[19] gekennzeichnet. Dieser Sachverhalt ist das spezifische Merkmal einer ersten zu bildenden Stufe des Industrialisierungsprozesses.

---

[17] Absolut ist natürlich die Arbeitsproduktivität in den kapitalintensiven Betrieben entwickelter Industrieländer am höchsten. — Die unterschiedliche Arbeitsproduktivität gleicher Erzeugungszweige in alten und neuen Industrieländern geht aus dem bei Manoilescu, Die nationalen Produktivkräfte, S. 86 ff. aufgeführten Zahlenmaterial deutlich hervor, obwohl Manoilescu selbst meint, daß die Arbeitsproduktivität „nicht zu sehr" voneinander abweiche (S. 110/111).

[18] Manoilescu, a. a. O., S. 259.

[19] Der Zweck unserer Arbeit rechtfertigt nicht, auf die Probleme der Abgrenzung von Verbrauchs- und Produktionsmittelindustrien näher

Wenn wir diese Feststellung in der Wirklichkeit bestätigt finden wollen, so muß das Verhältnis der Produktionsmittelindustrien zu denen der Konsumgüter innerhalb eines ungefähr gleichen Zeitraumes nach Beginn der Industrialisierung ein annähernd gleiches sein. Hoffmann[20] hat zahlreiche Industriewirtschaften in Produktiv- und Konsumtivgüterindustrien aufgeteilt. Trotz der weitgehenden Verschiedenheiten nicht nur in der räumlichen Verteilung der untersuchten Industrien, sondern auch in dem Zeitpunkt ihres Industrialisierungsansatzes stellt sich ein überraschend einheitliches Bild der ersten Industrialisierungsstufe heraus:

Tabelle 1.

Das Verhältnis von Produktionsmittel- und Verbrauchsgüterindustrien auf der ersten Stufe der Industrialisierung.*

(Produktionserträge in v. H. der Gesamtindustrie.)

Land	Zeitpunkt	Nahrungs- u. Genußmittel	Bekleidung	Verbrauchsgüter insges.	Produktionsmittel insges.
Belgien	1846	49,0	27,7	80,2	15,5
Groß-Britannien	1851	6,3	43,2	51,0	11,4
Frankreich	1861/65	28,1	34,1	64,6	14,5
Schweiz	1882	6,5	54,7	61,9	15,6
Japan	1900	7,9	47,4	59,3	12,4
Argentinien	1908	41,0	17,1	62,7	13,3
Chile	1912	33,0	18,1	58,4	11,1
Neuseeland	1916	35,4	16,4	59,4	12,4
Brasilien	1919	29,9	36,0	70,0	11,3
Britisch-Indien	1925	19,1	25,5	48,6	11,6

* Hoffmann, a. a. O., S. 178/179.

Die Tabelle läßt erkennen:

1. Die Verbrauchsgüterindustrien verhalten sich zu denen der Produktionsmittel ungefähr wie 5 (± 1) : 1.

---

einzugehen. Wir haben für die Untersuchungen in Teil II die folgende Gruppierung angewandt:

1. Verbrauchsgütererzeugung:
   a) Bekleidungsindustrie,
   b) Lederindustrie,
   c) Möbelindustrie,
   d) Nahrungs- und Genußmittelindustrie.
2. Produktionsmittelerzeugung:
   a) Eisen- und Metallwarenindustrie,
   b) Maschinenindustrie,
   c) Fahrzeugindustrie.

Anders, aber ähnlich: Hoffmann, a. a. O., S. 45 ff., und Ernst Wagemann, Konjunkturlehre, Berlin 1928, S. 33.

[20] A. a. O.

2. Die Struktur- und Ordnungsunterschiede der einzelnen Volkswirtschaften sind nur von minimalem, auf jeden Fall nicht von grundlegendem Einfluß auf dieses Verhältnis.

3. Jedoch ergibt sich aus der Verschiedenheit der Produktions- und Absatzbedingungen, ob innerhalb der Verbrauchsgutindustrien die Bekleidungs- oder die Nahrungsmittelerzeugung überwiegt, oder ob beide annähernd gleich groß sind.

4. Abhängig von Wirtschaftsstruktur und -ordnung ist ferner die Dauer der ersten Industrialisierungsstufe.

II. Die Stufe intensiven Wachstums der Produktionsmittelindustrien.

Das Entstehen einer Verbrauchsgüterindustrie ruft Bedarf nach Produktionsmitteln hervor. Dieser Bedarf kann praktisch nur durch Einfuhr oder durch Schaffung einer eigenen Produktionsmittelindustrie gedeckt werden. Da die Konsumgüternachfrage aber nicht stationär ist, wächst sie mit dem Industrialisierungsprozeß; demnach wird der Ausbau der Verbrauchsgüterindustrien ebenfalls weiter fortschreiten. Durch diesen Ausbau wird wiederum die „sekundäre Nachfrage" nach Produktionsmitteln und auch nach Verkehrsmitteln zur Transporterleichterung automatisch vermehrt. Sie wird sogar progressiv im Verhältnis zur „primären Nachfrage" wachsen. Denn Technik und Konkurrenz führen zu einer immer größeren Verlängerung der Produktionsumwege nicht nur in der Verbrauchsgut-, sondern auch in der Produktionsmittelindustrie. Diese muß nicht nur die Anlagen der Verbrauchsgütererzeugung, sondern auch ihre eigenen ständig ersetzen, erneuern und vermehren. Jeder Industrialisierungsvorgang ist deshalb in einer langen Phase seiner Entwicklung durch den Trend progressiv wachsender Erzeugungsgüterindustrien gekennzeichnet.

Dieser Vorgang wird nur durch eine entsprechende Entwicklung der Erzeugungskräfte ermöglicht: die Kapitalbildung nimmt mit fortschreitender Industrialisierung zu. Auch die Qualität der Arbeitskräfte wächst mit zunehmender technischer Ausbildung und mit dem Entstehen einer industriellen Tradition. Dadurch wird die Möglichkeit erhöht, Anlagegüter technisch und wirtschaftlich ausreichend herzustellen.

Die Erscheinung des progressiven Wachstums der Produktionsmittelerzeugung müssen wir zur Abgrenzung der zweiten Industrialisierungsstufe heranziehen. Sie bildet ein notwendiges Merkmal, das jedoch noch nicht ausreichend ist. Denn dieses progressive Wachstum beginnt bereits in der ersten Stufe und wird sich bis in die dritte (weiter unten zu behandelnde) fortsetzen. Da der relative Zuwachs auf Kosten der durch die Gruppierung: Erzeugungs- und Konsummittelindustrie nicht erfaßten Industrien gehen kann, muß der relative Rückgang der Verbrauchsgütererzeugung als zweites begriffsbestimmendes Merkmal hinzukommen. Dieser Rückgang muß derart sein, daß die Relation zwischen Verbrauchs- und Erzeugungsgüterindustrien von 4:1 bis

6:1, die für die erste Industrialisierungsstufe ungefähr kennzeichnend war, wesentlich verringert wird. Die zweite Phase der Industrialisierung wird inhaltlich also durch eine Relationsverschiebung gekennzeichnet. Ihre Abgrenzung ist darum sehr flüssig. Inhaltlich entscheidend für sie ist die andauernde Tendenz der Industriewirtschaft, durch das progressive Wachstum der Kapitalgutindustrien einerseits und durch den relativen Rückgang der Konsumgutindustrien andererseits einem annähernden Gleichgewichtszustand zwischen diesen zwei Erzeugungsgruppen zuzustreben.

III. Die Stufe des Gleichgewichts zwischen Verbrauchsgüter- und Produktionsmittelindustrien.

Die sogenannten „alten" Industriestaaten haben bereits einen Zustand ungefähr gleicher Größe von Verbrauchs- und Produktivgüterindustrien erreicht (Tab. 2). Das Produktionsverfahren ist so mechanisiert und damit anlageintensiv geworden, daß die Reproduktion des Anlagekapitals entscheidende Teile der industriewirtschaftlichen Kräfte beansprucht. Die vermehrte Nachfrage nicht-

Tabelle 2.

Die drei Stufen des Industrialisierungsablaufs.*

(Produktionserträge in v. H. der Gesamtindustrie.)

Stufen		Gr.-Brit.		Schweiz		Deutschland		USA.	
		V	P	V	P	V	P	V	P
1. Stufe	1851	51,0	11,4						
	1882			61,6	15,6				
2. Stufe	1880							43,8	24,7
	1895			43,4	20,7	45,2	20,6		
	1901	41,0	24,9						
3. Stufe	1924	40,2	27,6						
	1925					36,5	32,4		
	1927							32,4	39,9
	1929			34,2	33,3				

V = Verbrauchsgüter
P = Produktionsmittel.

* Hoffmann, a. a. O., S. 178 ff.

industrieller Wirtschaftszweige kommt hinzu: die mit zunehmender Industrialisierung ebenfalls steigenden technischen Rationalisierungsbedürfnisse der Landwirtschaft, des Bergbaues und des Verkehrs.

Wann eine Industriewirtschaft die einzelnen Stufen ihrer Entwicklung erreicht und wie lange sie in ihnen verweilt, kann allgemeingültig nicht bestimmt werden. Die Produktionsbedingungen einer Volkswirtschaft sowie ihre Marktverflechtung machen dabei ihren Einfluß geltend.

Es bleibt zu prüfen, ob die bekannte Tatsache des wachsenden Anteils der Produktivgüterausfuhr an der gesamten gewerblichen Ausfuhr hochindustrialisierter Staaten nicht der entscheidende Grund für die Erreichung des Gleichgewichts zwischen Verbrauchs- und Erzeugungsgüterindustrien in diesen Staaten ist. Woraus sich zwangsläufig die zweite Frage ableitet, ob die neuen Industrieländer wegen eben dieser Möglichkeit, Produktionsmittel aus dem Ausland zu beziehen, jemals die dritte Stufe der Industrialisierung erreichen werden.

Die erste Frage ist aus zwei Gründen zu verneinen:

1. Wir sahen aus Tab. 1 (S. 22), daß alle Industriewirtschaften trotz vielfältigster Bedingungen auf der ersten Stufe ihrer Entwicklung einheitliche Züge aufweisen. Die Ausführungen dieses Abschnitts (B III) sowie die empirischen Belege in Tab. 2 (S. 24) zwingen zu der Ansicht, daß diese Vielfalt der Bedingungen auch den weiteren Verlauf der Industrialisierung nicht grundlegend verändern wird.

2. In keinem der „alten" Industrieländer ist die Exportquote der Erzeugungsgüterindustrien im Durchschnitt so groß, daß daraus das progressive Wachstum dieser Industrien allein oder doch überwiegend abgeleitet werden könnte.

Aus diesen beiden Gründen, die zur Verneinung unserer ersten Frage veranlassen, ist abzulesen, daß auch die neuen Industrieländer nach einer gewissen Wachstumsdauer die dritte Industrialisierungsstufe erreichen können.

Die unter B II dieses Abschnitts (S. 23 ff.) bereits angedeutete quantitative und qualitative Vervollkommnung der Erzeugungskräfte ist Voraussetzung für die Erreichung der dritten Industrialisierungsstufe. Nur auf dieser Basis ist für eine Industriewirtschaft die stete Verlängerung der Produktionsumwege, wie sie in dem Wachsen der Erzeugung von „Zwischenprodukten" ihren Ausdruck findet, möglich.

Die Erreichung der dritten Stufe im Industrialisierungsvorgang bedeutet sowohl absolutes Wachstum wie auch qualitative Umbildung im Innern des Industriekörpers, die das Resultat unterschiedlicher Wachstumsquoten der Verbrauchs- und Produktionsgüterindustrien ist. Darüber hinaus ist die Wachstumsquote einer Industriewirtschaft Ergebnis vieler einzelner Entwicklungskurven, die nicht nur Wachstum, sondern auch Rückgang zum Ausdruck bringen können. Jede alte Industrie ist in ihren weiteren Entwicklungsmöglichkeiten begrenzt. Sie wächst darum langsam oder gar nicht mehr. Jede neue Industrie wächst erst in ihren Absatzmarkt hinein, also progressiv. Ist das Fabrikat dieser Industrie ein Substitut, so wird ihrem Entstehen und Wachsen ein Rückgang oder Verschwinden einer anderen Industrie entsprechen. So sind es immer neue Industrien, die den Industrialisierungsprozeß vorwärtstreiben. Querschnitte durch eine Industriewirtschaft zu verschiedenen Zeitpunkten werden darum jeweils ein anderes Gepräge aufweisen.

Die Untersuchungen dieses Abschnitts abschließend, bleibt noch festzustellen:

1. Das Stufenschema, das zum Zwecke der Erfassung der Neuindustrialisierungsvorgänge entwickelt wurde, ist nur auf die kapita-

listische Industrialisierung anwendbar, da alle neuen Industrieländer die kapitalistische Wirtschaftsweise, wenn auch in den unterschiedlichsten Erscheinungsformen, anwenden. Es wäre gesondert zu untersuchen, inwieweit ein planwirtschaftlicher Industrialisierungsvorgang (etwa der sowjetrussische) andere Entwicklungstendenzen aufweist, oder ob die notwendige Rücksichtnahme auf die Struktur des Bedarfs und der Erzeugungskräfte auch eine solche Industrialisierung der Erfassung durch unser Stufenschema zugänglich macht. Da die sowjetrussische Industrialisierung nicht zur Neuindustrialisierung rechnet, kann hier auf diesen Zusammenhang trotz seiner interessanten Problematik nicht eingegangen werden.

2. Da, wie wir festhalten wollten, der Vorgang der Industrialisierung keineswegs mit der Erreichung des Zustandes eines sog. Industriestaates abgeschlossen ist (s. S. 9), kann die weitere industrielle Entwicklung durchaus neue Perspektiven erschließen, die einen Ausbau unseres Stufenschemas oder eine andere, verfeinerte Gliederung erforderlich machen.

3. Abschnitt: Die Typen.

A. Notwendigkeit und Möglichkeit industriewirtschaftlicher Typenbildung.

Die Gliederung in Ansatz und Ablaufstufen schafft die Möglichkeit, die Neuindustrialisierungsvorgänge in ihrer zeitlichen Einordnung zu erfassen. Um die Arbeitsmethoden zur Untersuchung der Neuindustrialisierung zu vervollständigen, muß nunmehr den Bedingungen und bewegenden Kräften der einzelnen Industrialisierungsvorgänge nachgegangen werden. Diese Untersuchung wird zur Erkenntnis von Industrialisierungsformen oder -typen führen. So tritt neben die Periodisierung eine Typisierung, neben das Stufenbild ein Formenbild der Neuindustrialisierung.

Als bewußte Fragestellung finden wir das Problem einer industriewirtschaftlichen Typenbildung unseres Wissens erstmals bei Hoffmann[21]. Er unterscheidet die einzelnen Industriewirtschaften nach den jeweils in ihnen vorherrschenden Industriezweigen, spricht also von dem Typ der vorherrschenden Nahrungsmittelindustrie, der vorherrschenden Maschinenindustrie usw. Damit ist jedoch nichts weiter erfolgt als eine weitere Differenzierung der inhaltlichen Bestimmung der einzelnen Industrialisierungsstufen. Über die Bedeutung von Absatz- und Produktionsbedingungen ist noch keine Aussage getroffen.

Die volkswirtschaftliche Verflechtung einer Industrie wählt Schlier[22] zum Ausgangspunkt einer Analyse europäischer Industriewirtschaften. Die jeweilige Form der industriellen Marktverflechtung findet für ihn unter Zugrundelegung der Theorie Alfred Webers in der Attraktionskraft einzelner Standortsfak-

[21] A. a. O.

[22] Otto Schlier, Aufbau der europäischen Industrie nach dem Kriege, Berlin 1932.

toren ihren Ausdruck. Schlier unterscheidet die europäischen Industriewirtschaften durch Bildung von „Standortsgruppen" (Material-, Arbeits- oder Konsumorientierung) einerseits und „Absatzgruppen" (Erzeugung von Rohstoffen, Halbfertigwaren, Verbrauchsgütern oder Produktionsmitteln) andererseits. Der richtige Gedanke in Schliers Arbeit scheint uns die Heranziehung der Standortstheorie zur Typisierung von Industriewirtschaften zu sein. Wir werden das gleich näher zu begründen haben. Was wir jedoch für erforderlich halten und bei Schlier vermissen, ist die Typisierung volkswirtschaftlicher Industrialisierungsprozesse nach ihrem weltwirtschaftlichen Standort. Denn Typisierung erfordert Unterscheidung. Diese ist nur möglich nach jeweils spezifischen Merkmalen. Der Typ einer Industriewirtschaft kann somit nur durch internationalen Vergleich, also aus den Unterschieden nationaler Wirtschaftsstrukturen abgeleitet werden.

In dieser Richtung liegen Anmerkungen, die Predöhl in seiner Abhandlung „Industrialisierung und Weltwirtschaft" macht. In der Absicht, dem differenzierten Tatbestand der Neuindustrialisierung möglichst gerecht zu werden, spricht er von arbeits-, rohstoff- und konsumorientierten Neuindustrialisierungen, ohne jedoch näher auf das methodische Rüstzeug einzugehen. Dieses scheint uns im wesentlichen mit der Lehre vom industriellen Standort gegeben. Denn Form und Inhalt einer Industrialisierung werden durch die Struktur des Bedarfs und der Erzeugungskräfte bestimmt. Inwieweit so gegebene latente Industrialisierungsmöglichkeiten effektiv werden, ist in der freien kapitalistischen Erwerbswirtschaft — berücksichtigen wir zunächst nur wirtschaftliche Daten und Fakten — vornehmlich eine Kostenfrage. Qualitative Momente sind meist nur von sekundärer Wirksamkeit. Entstehen in einer kapitalistisch geordneten Volkswirtschaft Industrien, so sind also internationale Kosten- oder Qualitätsvorteile Voraussetzung. Daraus ist zweierlei zu folgern:

1. Die Zusammensetzung und Höhe der Kosten sowie die Qualität der vorhandenen Erzeugungskräfte entscheiden darüber, ob und in welchem Umfange in einer Volkswirtschaft Industrien möglich sind. Durch sie wird der weltwirtschaftliche Standort einer Industriewirtschaft bestimmt. Eine weltwirtschaftliche Standortslehre muß demnach richtiges und ausreichendes Erkenntnismittel für eine Typisierung volkswirtschaftlicher Industrialisierungsprozesse sein[23]. Dabei darf nicht außer Betracht gelassen werden, daß

2. Standortsfaktoren keine letzten Erkenntniseinheiten sind. Sie sind lediglich quantitative Einheiten, die für den industriellen Unternehmer kalkulatorisch erfaßbar sind, deren Gestalt sich jedoch erst aus Struktur und Ordnung einer Volkswirtschaft ergibt. Von diesen Tatbeständen hat jeder Typisierungsversuch auszugehen[24].

---

[23] Näheres s. S. 29 ff.

[24] Näheres s. S. 36 ff.

Da sich die Neuindustrialisierung, zu deren Erkenntnis der erste Teil unserer Arbeit Richtlinien andeuten will, nicht nur in „freien", sondern auch in „gebundenen" kapitalistischen Wirtschaftsformen vollzogen hat und vor allem vollziehen wird, ist an dieser Stelle zu erörtern, inwieweit unter diesen Umständen die Anwendung der Standortstheorie berechtigt und richtig ist.

Ist die Standortslehre, wie ab und an zu lesen, eine falsche, wirtschaftliche Vorgänge und Beziehungen als mechanische Regelmäßigkeiten deutende Theorie? Ist das Vorhandensein standortbildender Faktoren für das politische Handeln unverbindlich? Kann die Wirtschaftspolitik die Standortsgesetze aufheben? Wir müssen das bestreiten. Denn was erarbeitet die Standortstheorie? Sie untersucht Kostengrößen und stellt fest, welche von ihnen in ihrer Höhe von dem jeweiligen Standort einer Industrie abhängig sind. Und zu welchem Ergebnis kommt sie? Lediglich zu der Erklärung, wo in einem Wirtschaftsraum für eine industrielle Erzeugung der Platz minimalster Kosten liegt. Dieses Ergebnis kann von der Wirtschaftspolitik nie „aufgehoben" werden. Wohl aber kann der Politiker aus wirtschaftlichen oder außerwirtschaftlichen Erwägungen heraus entscheiden, daß eine Gütererzeugung nicht an dem kostenmäßigen Minimumpunkt stattfinden soll. Jede an der Standortstheorie ausgerichtete empirische Untersuchung muß deshalb prüfen, ob und in welchem Umfange der Standort bzw. einzelne Standortfaktoren durch wirtschaftspolitische Entscheide gestaltet worden sind.

B. Der weltwirtschaftliche Standort einer Industriewirtschaft als typenbildender Faktor.

I. Alfred Webers Theorie vom industriellen Standort als Ausgangspunkt.

Unter A dieses Abschnittes wurde dargelegt, daß und warum eine weltwirtschaftliche Standortslehre für die Herausarbeitung eines Formenbildes der Neuindustrialisierung richtige Blickpunkte sichert. Standortstheoretische Überlegungen führen zu der Feststellung, warum eine Industrie in dieser und nicht in jener, oder warum sie in beiden oder mehreren Volkswirtschaften aufgebaut wird. Bei diesem Verfahren wird von den strukturellen Bedingungen und bewegenden Kräften des Industrialisierungsvorganges ausgegangen, da sie es sind, die Quantität und Qualität der Standortfaktoren bestimmen. Das durch sie geformte Standortbild einer Industriewirtschaft kann als typenbildender Faktor erkannt werden.

Eine weltwirtschaftliche Standortslehre, die also den weltwirtschaftlichen Standort der einer Volkswirtschaft eingeordneten Industriewirtschaft aufzeigt, ist unseres Wissens bisher noch nicht geschrieben worden. Der Aufsatz von Furlan über „Die Standortsprobleme in der Volks- und Weltwirtschaftslehre" kann nicht als befriedigend angesehen werden. Seine Fragestellung ist zu eng:

> „Als das weltwirtschaftliche Standortsproblem war in erster Linie definiert worden die Bestimmung von Ausgangspunkt, Endpunkt und Weg von Waren im zwischenstaatlichen Verkehrs"[25].

[25] Furlan, Die Standortsprobleme, S. 16.

Nicht nur von begrenztem Erkenntniswert, sondern völlig unzulänglich sind trotz des vielversprechenden Titels F u r l a n s Ausführungen über „Die Standortstheorie in Einstellung auf die Weltwirtschaft“[26]. Er betont zwar die Wichtigkeit einer weltwirtschaftlichen Standortslehre, geht jedoch (1.) von einem Begriff der Weltwirtschaft aus, in der er eine höhere Einheit gegenüber der Volkswirtschaft sieht, und untersucht (2.) nur die Größe bzw. Intensität von „Häufungspunkten“ oder Zentren weltwirtschaftlichen Verkehrs. Dabei bleibt rätselhaft, was z. B. die Außenhandelsquote Australiens oder die Bedeutung der Londoner Börse als internationalem Finanzzentrum mit einer Standortstheorie zu tun haben!

Wenn wir darum für unseren Zweck einer Typisierung der neuen Industriewirtschaften einige ganz vorläufige Erwägungen über eine weltwirtschaftliche Standortslehre anstellen wollen, wird es sich als zweckmäßig erweisen, auf Alfred W e b e r s allgemeine („sozialökonomische“) Lehre vom industriellen Standort[27] zurückzugreifen: einmal, weil die industrielle Standortstheorie von diesem Theoretiker grundlegend entwickelt wurde und zum anderen, weil sie — von wenigen Ausnahmen abgesehen[28] — weitgehend anerkannt ist. In W e b e r s Aufsatz „Die Standortslehre und die Handelspolitik“ sind darüber hinaus einige Hinweise für unsere Fragestellung enthalten.

Allerdings kann W e b e r s Theorie nur grundsätzlich und nicht in allen Einzelheiten übernommen werden. Variationen werden schon deshalb erforderlich sein, weil unsere Fragestellung gegenüber den abstrakten Schemata W e b e r s konkretisiert ist und nach dem weltwirtschaftlichen Standort der einer Volkswirtschaft zugehörigen Industriewirtschaft fragt.

II. Die weltwirtschaftlichen Standortfaktoren einer Industriewirtschaft.

Die Relevanz weltwirtschaftlicher Standortfaktoren für die Industrien einer Volkswirtschaft kann nur dann festgestellt werden, wenn diese Volkswirtschaft als ein in die weltwirtschaftlichen Zusammenhänge eingefügtes Gebilde aufgefaßt wird. Wenn darum gefragt wird, warum in einer Volkswirtschaft Industrien gegründet werden und was das für Industrien sind, dann muß diese Volkswirtschaft zunächst als Fläche einheitlicher Bedingungen, insbesondere einheitlicher Kostenlage gesehen werden.

Erst zusätzlich ist in Betracht zu ziehen, welche nationalen Standortfaktoren die Verteilung der Industrien i n n e r h a l b der untersuchten Volkswirtschaft bestimmen. Jede empirische Untersuchung wäre

---

[26] In: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Bd. IV, Wien 1928, S. 62 ff.

[27] Alfred Weber, „Reine Theorie des Standortes“ und „Allgemeine und kapitalistische Theorie des Standortes“.

[28] Neueste Kritik durch Tord Palander, Beiträge zur Standortstheorie, S. 166 ff.

unvollständig, würde sie dieses Moment unberücksichtigt lassen. Viele Volkswirtschaften erhalten ihre Prägung durch eine industrielle Agglomeration auf kleinstem Raum, und es kann gerade das Kostengefüge dieses Raumes sein, das den weltwirtschaftlichen Standort der Industrie bestimmt, obwohl vielleicht Unterschiede oder gar Gegensätze zur Kostenstruktur der gesamten Volkswirtschaft bestehen.

Aus ähnlichen Erwägungen heraus können in der weltwirtschaftlichen Standortslehre die Agglomerativ- und die Deglomerativfaktoren zunächst unberücksichtigt bleiben. Da sie nicht von regionaler Wirkung sind, gelten sie nur im Sinne einer Zentralisation oder Dezentralisation der industriellen Gütererzeugung innerhalb eines Platzes und sind darum erst dann in Betracht zu ziehen, wenn die innerhalb einer Volkswirtschaft wirksamen Standortfaktoren geprüft werden.

Zur Herausarbeitung der weltwirtschaftlich relevanten Standortfaktoren ist von der Kostenzusammensetzung des Industriebetriebes auszugehen. Die einzelnen Positionen sind Kosten für

1. Boden,
2. Anlagen,
3. Roh-, Kraft- und Hilfsstoffe,
4. Arbeit,
5. Kapital,
6. Verschiedenes (Umsatzkosten, Steuern usw.)[29].

Um das Verhältnis dieser Kosten zum Standort einer Industrie zu klären, ist zu prüfen, (1.) welche Kosten regional nicht variieren, bzw. bei welchen Kosten der Anteil an den Gesamtkosten so gering ist, daß regionale Unterschiede für die Standortbildung nicht effektiv werden und (2.) welche Kosten regionale Unterschiede aufweisen.

Zu 1: Bodenkosten sind wegen ihres geringen Anteils an den Gesamtkosten[30] nicht standortbestimmend, sondern nur agglomerativ oder deglomerativ wirksam[31]. Für die meisten Rohstoffe kann wegen ihrer weitgehenden Vertretbarkeit bei einigermaßen freizügiger Weltwirtschaft ein weltwirtschaftlich einheitlicher Preis angenommen werden; in begrenzterem Maße gilt das auch für Anlagegüter[32]. Die Kosten für Anlagen und Materialien weisen also (bei Ausschaltung der Transportkosten) regional nur unbedeutende Unterschiede auf. — Damit sind die wichtigsten Kosten, die regional nicht oder wenig veränderlich sind, auch bereits erfaßt.

[29] Anders, aber ähnlich: Weber, Reine Theorie, S. 27/28, und Vasoldt, Die Webersche Standortstheorie, S. 18/19.

[30] Für die Baumwollspinnerei z. B. nachgewiesen bei Dietrich, Untersuchungen über die Frage der Standortsorientierung, S. 14.

[31] Vgl. u. a. Weber, a. a. O., S. 30/31.

[32] Auf die Frage, inwiefern der industrielle Sachapparat Standortfaktor sein kann, geht Hans Weigmann kurz ein (Ideen zu einer Theorie der Raumwirtschaft, in: Weltw. Archiv, 1931, II., S. 1 ff.). Zum Problem: Produktionsmittel und Standort vgl. auch Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. 2, S. 902, und: Einige Anmerkungen zur Lehre vom Standort der Industrien, in: Archiv f. Soz.wiss. u. Soz.pol., Bd. 30, 1910, S. 748 ff.

Zu 2: Von entscheidender Wirksamkeit auf die Standortbildung sind die Transportkosten. Wie der volkswirtschaftliche Standort eines Industriebetriebes, so ist auch der weltwirtschaftliche Standort einer Industriewirtschaft von äußerst relevantem Einfluß auf die Höhe der Transportkosten.

Es ist zu scheiden zwischen den Kosten für den Transport der Materialien vom Lager zur Produktionsstätte und den Transportkosten des erzeugten Gutes vom Produktions- zum Absatzort. Da die Roh- und Kraftstoffkosten[33] in fast jeder Industrie sehr hoch sind[34], ist die Intensität der Standortsbeeinflussung durch die Kosten für den Transport dieser Stoffe ebenfalls hoch, zumal der Wert einer Gewichtseinheit der benutzten Materialien im Verhältnis zu Fertigerzeugnissen durchschnittlich gering ist. In beiden Fällen umgekehrt liegen die Dinge bei den Anlagegütern: ihr Anteil an den Gesamtkosten ist durchschnittlich weit geringer als derjenige der Materialien[35] und umgekehrt übersteigt ihr Wert je nach dem Grad der Verarbeitung denjenigen der entsprechenden Gewichtseinheit Materialien um ein Vielfaches. Aus beiden Gründen sind die Transportkosten bei Anlagegütern für den Standort der sie verwendenden Industrie von relativ geringem Einfluß. — Standortbildend wie die Transportkosten für Anlagen und Material sind auch die der Fabrikate. Sie sind wesentlicher Teil der Absatzkosten und je nach dem Wert der Gewichtseinheit des erzeugten Gutes von mehr oder minder starker Intensität.

Die Transportkosten bestehen nicht nur aus Fracht-, sondern auch aus Versicherungs-, Kredit- und allgemeinen Spesen.

Berücksichtigt man nur die Transportkosten, setzt man also nur sie als variable und alle anderen Kosten als feste Größen, dann geht die industrielle Erzeugung eines Gutes dort vor sich, wo zur Heranbringung der Roh- und Kraftstoffe an den Produktionsort sowie zur Überführung des Fabrikats an den Absatzmarkt die geringsten Transportkosten entstehen (Transportkosten = Gewicht × Frachtsatz je Wegeinheit und Gewichtseinheit). Die Produktion ist dort am billigsten, wo „die geringsten verfahrenen Tonnen-Kilometer im Produktions- und Absatzprozeß als Ganzem entstehen“[36]. Wo innerhalb des Standortvielecks, dessen Ecken die Lager und den Konsumplatz darstellen, der kostenmäßige Minimumpunkt liegt, hängt jeweils davon ab, in welchem Umfange eine Industrie Ubiquitäten, Reinmaterialien und Gewichtsverlustmaterialien verarbeitet und in welchem Verhältnis Material- und Produktionsgewicht zueinander stehen. Die Produktion kann je nachdem an einem der Lager (Material-, insbes. Rohstofforientierung), am Kon-

---

[33] Die Kosten für die Hilfsstoffe sind durchschnittlich unbedeutend, können also grundsätzlich unberücksichtigt bleiben.

[34] Vgl. Anm. 16, S. 20.

[35] Vgl. Anm. 16, S. 20.

[36] Weber, a. a. O., S. 49.

sumplatz (Absatz- oder Konsumorientierung) oder an einem sonstigen Punkt innerhalb des Standortvielecks stattfinden.

Alfred Weber hat die Transportkosten sehr mit Recht in den Mittelpunkt seiner standortstheoretischen Ausführungen gestellt. Ihre in bezug auf den Standort erstrangige Bedeutung liegt darin, daß sie (etwaige tarifpolitische Maßnahmen zunächst außer Ansatz gelassen) von Ort zu Ort verschieden sein müssen, wenn die einzelnen Orte unterschiedliche Transportwege aufweisen. Dem Standortfaktor Transportkosten sind darum zweckmäßigerweise alle übrigen Standortfaktoren gegenüberzustellen, die von Ort zu Ort (politische Maßnahmen zunächst wieder außer Ansatz gelassen) variieren können.

Zu dieser Gruppe von Standortfaktoren wären als erste die Arbeitskosten zu rechnen. Genau wie innerhalb einer Volkswirtschaft, sind sie auch weltwirtschaftlich — und hier in noch stärkerem Maße — differenziert. Eine „Deviation" von dem bei bloßer Berücksichtigung der Transportkosten günstigsten Standort erfolgt immer dann, wenn ein Platz billiger Arbeit sich nicht mit dem Punkt niedrigster Transportkosten deckt, und die sich bei Verlegung der Erzeugung an den Ort niedriger Arbeitskosten ergebenden zusätzlichen Transportkosten durch die Ersparnis an Arbeitskosten überkompensiert werden.

Eine Analyse des Standortfaktors Arbeit hat zwei Größen in Rechnung zu stellen:

1. Die Löhne je Arbeiter und Zeiteinheit,

2. Die Produktivität, d. h. die Nettowertschöpfung je Arbeiter und Zeiteinheit. Sie ist nicht nur Resultat der physischen und psychischen Konstitution des Arbeiters; die Qualität des Anlageapparates und der Rohstoffe sowie die Technik des ganzen Produktionsverfahrens sind ebenfalls von bestimmendem Einfluß.

Aus der Relation von Arbeitsentgelt und Arbeitsproduktivität ergeben sich die Arbeitskosten.

Die Arbeitsorientierung ist nicht nur kosten-, sondern ebenso qualitätsbestimmt[37].

Die Webersche These, daß die Transportkosten eine Annäherungs-, die Arbeitskosten dagegen eine Alternativattraktion ausüben, gilt nicht für den weltwirtschaftlichen Standort. In der Weltwirtschaft ist nur alternative Anziehung möglich. Die Erzeugung kann zwar bei ausschließlicher Berücksichtigung der Transportkosten auf jedem beliebigen Punkt innerhalb des Standortvielecks stattfinden, nur können zwei nebeneinanderliegende Punkte zwei verschiedenen Volkswirtschaften angehören, und insofern ist ein weltwirtschaftlicher Standort nur alternativ möglich.

---

[37] Dem hat Weber in seiner Theorie nicht genügend Rechnung getragen (näheres s. S. 34).

Weber glaubt, mit den Transport- und Arbeitskosten alle „generellen" Standortfaktoren berücksichtigt zu haben. Wir finden keine Argumente, die das rechtfertigen könnten. Genereller Standortfaktor sind sicher auch die Kapitalkosten. Schon innerhalb einer Volkswirtschaft kann es bei noch so durchorganisiertem Kapitalmarkt ein regionales Zinsgefälle geben. Zumindest sind die Kapitalkosten ein spezieller Standortfaktor, also für bestimmte industrielle Erzeugungszweige von Wirksamkeit. In noch stärkerem Maße müssen die Kapitalkosten in einer weltwirtschaftlichen Standortslehre berücksichtigt werden. Die Unterschiede des Kapitalreichtums, des weltwirtschaftlichen und politischen Risikos sowie der Organisation des Kapitalmarktes in den einzelnen Volkswirtschaften bedingen ein weltwirtschaftliches Zinsgefälle. Dieses ist um so stärker, je unorganisierter oder je gehemmter der internationale Kapitalmarkt ist[38].

Mit den Transportkosten einerseits sowie den Arbeits- und Kapitalkosten andererseits sind die entscheidendsten und wichtigsten weltwirtschaftlichen Standortfaktoren erfaßt. Daß es daneben eine Fülle anderer, mehr oder minder effektiver Standortfaktoren gibt, soll nicht bestritten werden. Wir denken z. B. an technische Monopole, an die steuerliche Belastung u. a. m. Diesen Momenten ist in der empirischen Untersuchung jeweils nachzugehen.

Indem wir der Bedeutung der ersterwähnten Standortfaktoren gerecht werden, lassen sich die folgenden fünf Grundtypen der Neuindustrialisierung aufstellen:

1. die transportorientierte,
   a) die rohstofforientierte,
   b) die kraftstofforientierte,
   c) die konsumorientierte,
2. die arbeitsorientierte und
3. die kapitalorientierte.

Diese Typenmöglichkeiten sind das Ergebnis theoretischer Überlegungen. Die empirische Forschung wird fast immer eine Kombination von zwei oder mehreren dieser Grundtypen feststellen.

Wenn wir prüfen wollen, ob in einer bestimmten Volkswirtschaft günstige Standortsbedingungen für eine Industriegründung vorliegen, bzw. wenn nachträglich festgestellt werden soll, welche Standortfaktoren eine Industrie in ein Land gezogen haben, so genügt sicher nicht eine Berechnung von Zinshöhe, Arbeitskosten und verfahrenen Tonnen-Kilometern. Diese Berechnungen sind

---

[38] Weber äußert sich wie folgt zu dem Verhältnis von Standort und Kapitalkosten: „... mit dem Produktionsort keine Berührung hat für das Gebiet eines wirtschaftlich einheitlichen Staates ... der Zinssatz." „Er ist ... hier im ganzen nicht generell nach Gegenden verschieden, wie er das aus allgemeinen Gründen der verschieden starken lokalen Sicherheit, des verschieden starken Kapitalreichtums usw. für die verschiedenen Länder der Welt natürlich ist" (a. a. O., S. 30).

wohl notwendig, wegen ihres mengen- und größenmäßigen Charakters aber nur von begrenzter Aussagekraft. Sie können nur die erste, ein Netz von verschiedenen Kostenpunkten herausarbeitende Grunderwägung sein. Wir dürfen nicht vergessen, daß

1. die einzelnen Standortfaktoren Größen sind, die der politischen Gestaltung in mehr oder minder starkem Maße unterliegen können. Eine an sich nicht vorhandene Materialorientierung kann durch eine entsprechende Zoll- oder Tarifpolitik geschaffen werden; die Wechselkurse können eine Kapitaleinfuhr hemmen oder begünstigen; es sind ferner Einwanderungsverbote möglich, Restriktionen der Kapitaleinfuhr usw. usw. All diese Maßnahmen können andere Standortsvoraussetzungen schaffen, als auf Grund der natürlichen, technischen und ökonomischen Bedingungen gegeben wären. — Es wird nicht immer möglich sein, wirtschaftspolitische Maßnahmen, soweit sie standortbeeinflussend sind, in bloße Veränderungen der erwähnten Standortfaktoren aufzulösen. In diesem Fall wird die wirtschaftspolitische Gestaltung als selbständiger Standortfaktor zu werten sein.

2. muß bedacht werden, daß nicht nur die Kosten, sondern auch die Qualität der Erzeugungskräfte die Standortwahl einer Industrie beeinflussen. Bei der Erörterung der Arbeitsorientierung wurde bereits kurz darauf verwiesen (S. 32). Die qualitativen Momente können in keiner standortstheoretischen Untersuchung unberücksichtigt bleiben[39]. Qualitätsvorteile sind auch nicht immer in Kostenvorteile umrechenbar, wie das Weber[40] und jüngst noch Vasoldt[41] behaupteten. Auch sind sie nur selten mit dem Weberschen Begriff der „Fühlungsvorteile" identisch. Eine besonders spezialisierte Arbeitskraft z. B. ist durch noch so hohe Löhne nicht überall zu beschaffen, und Kohle guter Qualität kann ebensowenig durch vielfache Menge geringerer Güte ersetzt werden, wie langstapelige durch kurzstapelige Baumwolle.

Sind in einem nationalen Wirtschaftsraum einige Erzeugungskräfte mengen- oder qualitätsmäßig nicht ausreichend vorhanden, bietet dieser Raum jedoch andererseits einer bestimmten industriellen Erzeugung latente Standortsvorteile, so können diese nur bei dem Vorhandensein eines internationalen Wirtschaftsverkehrs effektiv werden. Eines Verkehrs nicht nur in Gütern, sondern auch in Arbeitskräften, Dienstleistungen und Geldkapital. Billige Arbeit z. B. kann bei mangelndem oder fehlendem Kapital als internationaler Kostenvorteil nur dann wirksam werden, wenn

---

[39] Darauf wies zuerst Sombart in seiner Besprechung des Weberschen Buches hin (a. a. O.).

[40] A. a. O., S. 94 ff. — Aus Webers Definition des Standortfaktors als einem „scharf abgegrenzten Vorteil" einer an einem bestimmten Ort vorgenommenen Erzeugung läßt sich die Unterscheidung von Kosten- und Qualitätsvorteilen sehr einfach ableiten.

[41] A. a. O., S. 97.

andere Volkswirtschaften in der Lage und bereit sind, Kapital zur Verfügung zu stellen. Oder: wo eine latente Materialorientierung vorhanden ist, jedoch quantitativ oder qualitativ ausreichende Arbeitskräfte fehlen, kann nur dann produziert werden, wenn andere Volkswirtschaften diese fehlenden Arbeitskräfte zur Verfügung stellen. — Eine weltwirtschaftliche Standortsuntersuchung schließt also eine Analyse der Weltmarktverfassung ein.

Nur selten wird der ganze Industrialisierungsablauf einheitlich typisiert werden können. Da er durch unterschiedliche Wachstumsquoten der einzelnen Industrien bestimmt wird, und da die Beanspruchung der einzelnen Erzeugungskräfte sowie die Marktbezogenheit von Industrie zu Industrie variieren, können während des Fortschreitens der Industrialisierung Verschiebungen in der Wirksamkeit einzelner Standortfaktoren vor sich gehen. Zudem werden diese durch den Industrialisierungsprozeß selbst wieder rückwirkend beeinflußt, da sich mit den Veränderungen von Bedarf und Erzeugungskräften im Industrialisierungsablauf zwangsläufig auch die Standortfaktoren inhaltlich verändern. Jedoch weisen die Verbrauchsgüterindustrien einerseits und die Produktionsmittelindustrien andererseits eine annähernd einheitliche Marktverflechtung auf. Insofern nämlich, als die Industrien der Konsumguterzeugung weniger kapitalintensiv sind, geringere Ansprüche an die Qualität der Arbeitskräfte stellen und schließlich durchschnittlich weniger lagergebundene Materialien verarbeiten als die Industrien der Produktionsmittelerzeugung. Es erweist sich darum als nützlich, Stufen- und Typengliederung zueinander in Beziehung setzen und von *Typen der einzelnen Industrialisierungsstufen* zu sprechen.

Nun haben zweifellos nicht alle Verbrauchsgüterindustrien gleiche Standortsbedingungen: das Kostengefüge einer Schuhfabrik ist anders als das einer Zuckerraffinerie; gleiches gilt für die Ansprüche an die Qualität der Erzeugungskräfte. Doch wird die Typisierung einer Industrialisierungsstufe durch diese Differenzierungen nicht behindert, da sie fast ausschließlich von sekundärer Bedeutung sind und außerdem folgendes zu überlegen ist:

Wenn das Kostengefüge der Industrien unterschiedlich ist, und wenn andererseits in einer Volkswirtschaft bestimmte Standortsfaktoren von besonderer Anziehungskraft sind, so ist zweifellos derjenige Industriezweig besonders begünstigt, an dessen Kostenzusammensetzung die regional wirksamen Faktoren in besonders starkem Maße beteiligt sind: es wird innerhalb der Verbrauchsgüter- bzw. Produktivgüterindustrien immer eine die anderen an Größe überragende Industrie geben, die dann auch das Formenbild einer Industriewirtschaft in großem Umfange bestimmt[42]. Kommen ihr andere Industriezweige an Bedeutung sehr nahe, so spricht die Ver-

[42] Ein ähnlicher Tatbestand, wie ihn Harms als „Angelerzeugung" gekennzeichnet hat.

mutung dafür, daß auch sie auf den die andere Industrie heranziehenden Standortsfaktor besonders reagieren.

Die standortstheoretischen Erörterungen abschließend ist noch einmal festzuhalten, daß die Standortsfaktoren ihre Gestaltung durch Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftsordnung erfahren. Auf diese Zusammenhänge ist nunmehr in Kürze einzugehen.

C. Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftsordnung als den Industrialisierungstyp bestimmende Grundtatbestände.

Standortsfaktoren sind von unmittelbarem Einfluß auf die örtliche Lagerung einer Industrie. Ihre Erwägung geht jedem Entscheid des industriellen Unternehmers voraus. Da sie von so greifbarer und elementarer Wirklichkeit sind, kann eine Typenbildung von ihnen ausgehen. Doch sind sie nicht die letztlich bestimmenden und nicht mehr auflösbaren Einheiten. Ihren Charakter erhalten sie durch die Wirtschaftsstruktur. Diese wiederum ist inhaltlich durch ihre einzelnen Strukturelemente bestimmt. Strukturelemente sind natürliche und kultürliche Daten bzw. Fakten, die wirtschaftlich irgendwie von Belang sind, und die sich aus dem Miteinander der Menschen sowie dem Zueinander von Mensch und Raum ergeben.

Mensch und Raum sind bereits als natürliche Tatbestände wirtschaftlich relevant. Insofern liegt hier eine erste Gruppe von Strukturelementen vor: die natürlichen. Sie sind geo-ökonomische, soweit der Raum in seiner Bezogenheit zur Wirtschaft erfaßt wird. Raum hier als Boden mit all seinen Eigenschaften, wie z. B. dem Klima. Auch seine Besetzung mit Roh- und Kraftstoffen gehört hierher. Anthropo-ökonomische Strukturelemente liegen vor, insoweit der Mensch als Natur-Wesen zur Wirtschaft in Beziehung gesetzt wird. Dabei ist vor allem an die Bevölkerung in ihrem Umfang und ihrer Konstitution zu denken. Von hier gelangt man zu ersten Annahmen über den Standortsfaktor Arbeit.

Der Gruppe der natürlichen Strukturelemente ist die der kultürlichen gegenüberzustellen. Dies sind alle wirtschaftlich relevanten sinnhaften Tatbestände, also die durch das Wirken des menschlichen Geistes gestalteten. Sie sind dreifacher Art:

1. Technische Strukturelemente,
2. Soziale Strukturelemente. —

Diese erfassen alle aus dem menschlichen Zusammenleben (in Gesellschaft, Wirtschaft und politischem Verband) sich ergebenden Tatbestände.

3. Kulturelle Strukturelemente i. e. S. —

Kultur hier als „geistige Lebensmächte" (v. Gottl) im Gegensatz zur materialen Kultur. Also: Sitte, Recht, Religion, Kunst usw.

Indem zu den natürlichen Strukturelementen die kultürlichen[43] hinzutreten, wird erhellt, daß eine Wirtschaftsstruktur nicht nur etwas von Natur aus Gegebenes ist, sondern daß sie ebensosehr den Formen des menschlichen Handelns unterliegt.

Die Betrachtung der Wirtschaftsstruktur und ihrer einzelnen Elemente erschließt gleichsam den Boden, in dem die Standortsfaktoren verwurzelt sind. Somit gewährt die Wirtschaftsstruktur eines Landes erste Anhaltspunkte für vorläufige Erwägungen über das weltwirtschaftliche Standortsbild seiner Industrien.

Die Wirtschaftsstruktur ist nichts Summenhaftes, sondern die einzelnen Strukturelemente sind einander in bestimmter Weise zugeordnet. Dieses Wie der Zuordnung macht ein Wirtschaftssystem aus, das wir „gleichsam als die Form des Wirtschaftslebens bezeichnen" können[44]. Nach Sombart ist das Wirtschaftssystem die als „sinnvolle Einheit erscheinende Wirtschaftsweise, bei welcher die Grundtatbestände der Wirtschaft je eine bestimmte Gestaltung aufweisen"[45]. Jedes Wirtschaftssystem ist wieder in verschiedenen Erscheinungsformen, den Wirtschaftsordnungen, wirklich.

Neben der Wirtschaftsstruktur bilden also auch Wirtschaftssystem und Wirtschaftsordnung erste Ausgangspunkte für eine Standortsanalyse[46].

---

[43] Wenn hier kultürliche Tatbestände als zur Wirtschaftsstruktur gehörig betrachtet werden, so bedeutet das keine Wertung im Sinne von Über- und Unterordnung. Es wird nur zum Ausdruck gebracht, daß sie für die wirtschaftliche Gestaltung von Belang sind. Das Ineinander-Verflochtensein von politischem, gesellschaftlichem, Wirtschafts- und Geistesleben wird hier nur aus dem Blickwinkel der Gestaltung zu Wirtschaft gesehen. Es ist die gleiche Fragestellung, die List zu dem Begriff der „produktiven Kräfte" führte.

[44] Werner Sombart, Die Ordnung des Wirtschaftslebens, 2. Aufl., Berlin 1927, S. 1.

[45] A. a. O., S. 14.

[46] In Webers „reiner" Theorie sind Arbeits-, Konsumorientierung usw. nur „natürlich-technische" Erscheinungen. Jede „angewandte" Theorie muß zusätzlich die „gesellschaftlich-kulturelle" Bestimmung der Standortsfaktoren in Ansatz bringen. Dazu schreibt Predöhl, Das Standortsproblem, S. 298: „Die Beobachtung der örtlichen Verteilung der Produktionen lehrt, daß gewisse Produktionen durch außerökonomische Faktoren natürlicher oder kultürlicher Art an ganz bestimmte Punkte der Erdoberfläche gebunden sind. ... Außerökonomische Faktoren ... müßten ... auch innerhalb des Rahmens, der der ökonomischen Bestimmung des Standortes verbleibt, die Standorte mitbestimmen."

Zweiter Teil.

Die Industrialisierung Britisch-Indiens und Argentiniens.

1. Abschnitt: Die Industrialisierung Britisch-Indiens.

A. Der Ablauf.

I. Der Ansatz.

1. Die zeitliche Bestimmung.

Fabrikatorische Versuche gehen in Indien bis in das Jahr 1830 zurück, in dem eine erste Fabrikgründung in der Eisenindustrie erfolgte. Da ein Industrialisierungsansatz jedoch erst dann vorliegt, wenn damit ein kontinuierlicher Prozeß eingeleitet wird (s. S. 8/9), ist der Zeitpunkt des Ansatzes weder für 1830 festzulegen — zumal jener Gründungsversuch zum Scheitern verurteilt war — noch für die 50er Jahre, in denen die ersten erfolgreichen Fabrikgründungen in der Textilindustrie stattfanden. Erst in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts begann die fabrikmäßige Erzeugungsweise, ein Vorgang von ständiger Verbreiterung und Intensivierung zu werden[1]. Das bezeugt die Entwicklung der Baumwoll- und Juteindustrie, die um 1895 mehr als $^2/_3$ der Industriearbeiter beschäftigten und somit als Schrittmacher der industriellen Revolution in Indien angesehen werden können.

Das progressive Wachstum der Baumwollindustrie begann ungefähr um 1890: von 1880 bis 1887 stieg die Zahl der Beschäftigten von 44 000 auf 77 000, 1890 betrug sie schon 103 000, 1895 fast 140 000, 1900 etwas über 160 000 und 1910 ungefähr 235 000[2]. Ebenfalls während der 90er Jahre nahm die Beschäftigtenziffer in der Juteindustrie sprunghaft zu. Von 1887 bis 1894 stieg sie nur von knapp 50 000 auf 68 000, doch „von jetzt ab kommen Jahre eines außerordentlichen Aufschwungs“[3]. 1900/01[4] wurden bereits 111 000, 1905/06 145 000 und 1910/11 216 000 Arbeiter beschäftigt[5].

---

[1] Vgl. Hoffmann, a. a. O., S. 87; Anstey, The Economic Development of India, S. 209; Gadgil, The Industrial Evolution of India, S. 84.

[2] Sternau, Die indische Baumwollindustrie, S. 160.

[3] Delden, Studien über die indische Juteindustrie, S. 54.

[4] Die meisten indischen Wirtschaftszahlen beziehen sich auf das Etatjahr, also vom 1. April bis zum 31. März des nächsten Jahres.

[5] Delden, a. a. O., S. 88/89.

Gadgil[6] kennzeichnet die industrielle Entwicklung jener Jahre folgendermaßen:

„From 1860 to 1875 was a period which witnessed the beginnings of the factories and the plantations, but in 1875 the progress achieved was insignificant ... Real progress in the factory industries only began after about 1875, and during the next twenty years the two textile industries prospered. It was, however, only after the late nineties that industrial progress all over the country began."

2. Die Ansatz-Industrien.

Der Industrialisierungsansatz Britisch-Indiens erhielt sein Gepräge durch die Baumwoll- und Juteindustrie. Darüber hinaus bestimmen diese beiden Gewerbezweige bis in die Gegenwart hinein — wenn auch mit abnehmender Intensität — die gesamte industrielle Entwicklung. Ihre ursprünglich so eindeutige Überlegenheit ließ im Stichjahr 1911 alle anderen Industriezweige an Bedeutung zurücktreten, wie aus Tab. 3 (S. 40) ersichtlich ist. Die Verarbeitung von Seide und Wolle war unbedeutend. In der Nahrungsmittelindustrie spielten die Reis- und in geringerem Maße die Getreidemühlen eine gewisse Rolle. Auffallend ist der relativ große Anteil der eisenverarbeitenden Industrien. Insgesamt erreichten diese jedoch weder die Ziffern der Jute-, noch die der Baumwollindustrie, so daß das Bild überwiegender Verbrauchsgüterherstellung im Industrialisierungsansatz nicht beeinträchtigt wird. Zudem war das Metallgewerbe fast ausschließlich mit Reparaturarbeiten beschäftigt. Das gilt vor allem für die Eisenbahnwerkstätten, die an erster Stelle innerhalb der nicht mit Verbrauchsgüterherstellung beschäftigten Industrien stehen.

Der Umfang dieser Eisenbahnwerkstätten weist auf einen wesentlichen Unterschied zwischen der frühen europäischen und der Neuindustrialisierung hin. Den jungen Industrien in England, der Schweiz usw. stand noch kein ausgebautes Verkehrsnetz zur Verfügung, das den Bezug von Roh- und Kraftstoffen sowie den Absatz der Fertigerzeugnisse erleichtert hätte. In den Agrar- und Rohstoffländern ging dagegen die verkehrsmäßige Erschließung dem Industrieaufbau voraus, denn Eisenbahnanlagen in diesen Staaten waren ein vielbenutztes Ventil für die Überschüsse der europäischen Kapitalakkumulation. Wenn die verkehrsmäßig so erschlossenen Länder mit dem Aufbau einer eigenen Industrie begannen, dann schlug der ursprünglich für den europäischen Industriekapitalismus vorgenommene Ausbau des Verkehrsnetzes zu ihrem eigenen Vorteil um: der jungen Industrie standen sichere Transportwege zur Verfügung, die die Auswertung etwa vorhandener Roh- und Kraftstoffvorkommen wie auch den Absatz der Fertigwaren verbilligten.

---

[6] A. a. O., S. 216.

Tabelle 3.

Wichtige indische Industrien 1911.*

(Nach der Zahl der Beschäftigten geordnet.)

Industriezweig	Zahl der Betriebe	Zahl der Beschäftigten
Baumwollverarbeitung	286	235 956
Juteverarbeitung	52	202 264
Eisenbahnwerkstätten	118	98 723
Ziegeleien	411	46 156
Getreide- und Reismühlen	403	42 374
Druckereien	341	41 598
Maschinenindustrie	93	23 147
Sägewerke	106	12 490
Eisen- und Stahlwerke	75	11 656
Eisengießereien	64	10 062
Petrol.-Raffinerien	9	10 858

* Census 1911, vol. I, part 2.

II. Die Entfaltung der Industriewirtschaft.

1. Die Intensität des Wachstums und der Anteil der einzelnen Industrien.

Die Baumwoll- und Juteindustrie als Träger der indischen Industrialisierung haben bis in die Gegenwart hinein an Größe zugenommen (Tab. 4 und 5). Dabei war jedoch ihr Anteil an der Gesamtindustrie rückgängig: 1895 beschäftigten sie noch rund 70 % der Industriearbeiter, 1935 nur noch ungefähr 42 %. Parallel mit dem absoluten Wachstum ging ein qualitativer Ausbau der beiden Industrien, der in der Baumwollindustrie in einer progressiven Zunahme der Weberei im Verhältnis zur Spinnerei zum Ausdruck kommt (vgl. Tab. 4). 1880 gab es 107 Spindeln je Webstuhl, 1910 nur noch 75 und 1937 nicht mehr als 49. Dieses unter-

Tabelle 4.

Das Wachstum der indischen Baumwollindustrie 1880—1937.*

Jahr	Fabriken	Beschäftigte (1 000)	Webstühle (1 000)	Spindeln (1 000)
1880	56	44,4	13,5	1 462
1890	137	102,7	23,4	3 274
1900	193	161,2	40,1	4 946
1910	263	233,6	82,7	6 196
1920	253	311,1	119,0	6 764
1930	348	384,0	179,3	9 125
1935	365	414,9	198,9	9 686
1937	370	417,3	197,8	9 731

* Ind. Yearbook 1937/38 und 1938/39.

Tabelle 5.

Das Wachstum der indischen Juteindustrie 1889—1935.*

Zeitraum	Fabriken	Beschäftigte (jährl. Durchschnitt) (1 000)	Webstühle (jährl. Durchschnitt) (1 000)	Spindeln (jährl. Durchschnitt) (1 000)
1889/90—93/94	26	64,3	8,3	172,6
1904/05—08/09	46	165,0	24,8	510,5
1914/15—18/19	73	259,3	39,7	821,2
1920/21	77	288,4	41,6	869,9
1925/26	90	331,3	50,5	1 063,7
1930/31	100	307,6	61,8	1 224,9
1934/35	100	263,7	61,3	1 221,7

* Ind. Yearbook, versch. Jg.

schiedliche Wachstum kommt auch in den Produktionsziffern zum Ausdruck. Innerhalb der Spinnerei und Weberei äußert sich die Verbesserung der Produktionsweise in der Zunahme der Erzeugung feinerer Qualitäten (Tab. 6 und 7)[7].

Gleiche Tendenzen qualitativer Entwicklung lassen sich in der Juteindustrie nachweisen. Da hier Spinnerei und Weberei stets in einem Betrieb vereinigt sind, ist ihr Verhältnis zueinander im Laufe der Jahre konstant geblieben. Die Verfeinerung der Produktion zeigt sich für die Vorkriegszeit in dem Verhältnis von Sacking- und Hessianstühlen[8] in der Weberei. Während 1875 erst ganze 5 Hessianstühle und schon 4 000 Sackingstühle in Betrieb waren, gab es 1905

Tabelle 6.

Die Qualität der indischen Baumwollgarnerzeugung 1898—1937.*

(Garnsorten bis 20′ in v. H. der Gesamterzeugung.)

5j. Durchschnitt endend:	v. H.
1898/99	88,2
1903/04	83,5
1908/09	77,8
1913/14	72,9
1918/19	68,7
1923/24	67,5
1928/29	62,9
1933/34	46,6
1934/35—1936/37	56,5

* Statistical Abstract, versch. Jg., und Ind. Yearbook, versch. Jg.

[7] Der seit etwa einem Jahrzehnt rückgängige Anteil der Buntzeugherstellung in der Baumwollweberei dürfte mit dem Rückgang der Exportorientierung der Weberei und der damit verbundenen Beschränkung auf den primitiveren indischen Markt zu erklären sein.

[8] Sacking ist das grobe, Hessian ein etwas feineres Jutegewebe.

Tabelle 7.

Die Qualität der indischen Baumwollgewebeerzeugung 1898—1936.*
(Buntzeug in v. H. der Gesamterzeugung.)

1898/99	9,9
1908/09	17,2
1918/19	27,7
1923/24	27,9
1931/32	21,3
1935/36	19,9

* Bis 1918/19: Lupin, Die indische Textilindustrie, S. 238; ab 1923/24: Stat. Abstr., versch. Jg.

bereits 11 418 und 1914 22 288 Hessianstühle, denen 9 900 bzw. 15 832 Sackingstühle gegenüberstanden[9]. Eine Fortsetzung dieser Zahlen bis in die Nachkriegszeit war uns nicht zugänglich. Welche Fortschritte aber in der Juteweberei erzielt worden sind, zeigt die Tatsache, daß 1935/36 die groben Sackingerzeugnisse nur noch ungefähr 7 % der Gesamterzeugung an Gunny Cloth ausmachten[10].

Ein internationaler Vergleich zeigt, daß 1934 die indische Baumwollindustrie der Spindelzahl nach an sechster Stelle hinter Groß-Britannien, den USA., Frankreich, Deutschland und Rußland stand. Nach der Zahl der Webstühle hatte Indien zur selben Zeit den siebenten Platz inne, weil Japan hier hinter den USA. und Groß-Britannien an dritter Stelle erscheint. — Führend in der Welt ist die indische Juteindustrie. Sie besitzt im Vergleich zu Groß-Britannien mehr als die dreifache Zahl an Webstühlen und Spindeln. Der deutschen Juteindustrie als der drittgrößten in der Welt ist sie in der Spindel- und Webstuhlzahl um fast ein Sechsfaches überlegen.

Diese Industrie von weltwirtschaftlichem Format siedelt auf einem äußerst kleinen Raum in und um Kalkutta in der Provinz Bengalen. Die Nähe der großen Kohlelager und der Rohjute haben über 95 % der Industrie hierher gezogen, die, wie Tab. 3 (S. 40) zeigt, in starker betrieblicher Integration arbeitet. — In größerer Streuung siedelt die Baumwollindustrie, deren Zentrum Stadt und Insel Bombay bilden. 1936/37 wurden 66 % der indischen Gewebe und 58 % der Gespinste in der Provinz Bombay hergestellt, deren zweitwichtigstes Baumwollindustriegebiet Ahmedabad ist. In jüngster Zeit ist eine verstärkte Dezentralisierung der Industrie unverkennbar, der das Bestreben zugrunde liegt, eine größere Konsumnähe zu erreichen und die geringe Lohnhöhe außerhalb der großen Städte auszunutzen.

Neben der Baumwoll- und Juteindustrie treten die übrigen Textilindustrien völlig in den Hintergrund: Seidenerzeugnisse sind wegen ihres Wertes wenig gefragt und an Wollwaren besteht aus klimatischen Gründen nur in den Nordprovinzen einiger Bedarf. — Ausgesprochen agrares Nebengewerbe sind die Reis- und Getreide-

[9] Delden, a. a. O., S. 80.
[10] Statistical Abstract 1926/27—1935/36.

mühlen, die in jüngster Zeit von der sich außerordentlich entwickelnden Zuckerindustrie überflügelt worden sind. Hinter hohen Schutzbis 1937/38 von 27 auf 146 und vermehrte sich die Produktion von zollmauern stieg die Zahl der Zuckerfabriken in der Zeit von 1929/30 311 000 t auf etwas über 1 Mill. t[11]. Erwähnen wir noch die Herstellung von Zigaretten, Streichhölzern, Seife und Schuhen, so haben wir damit den Kreis der Verbrauchsgüterindustrien im wesentlichen abgeschritten.

Von weit geringerer Bedeutung sind die Schwerindustrien, wenn ihre Entwicklung auch durch eine absolut und relativ steigende Wachstumsquote gekennzeichnet ist. Erst durch die Gründung der Tata Iron and Steel Co. im Jahre 1908 wurde diesen Industriezweigen langsam der Charakter der Reparaturwerkstätten genommen. Tata begann 1911 mit der Eisen- und 1913 mit der Stahlerzeugung. Die Hochöfen und Walzwerke liegen in Bihar und Orissa westlich Kalkutta, wo zugleich auf Erz- und Kohlebasis produziert wird. Wenn trotz erheblicher Fortschritte die Walzwerkserzeugung stets mit Schwierigkeiten in der Beschaffung qualifizierter Arbeiter zu kämpfen hatte, so war die Entwicklung der Roheisengewinnung günstiger: sie betrug 1929 2,4 Mill. t und 1936 2,6 Mill. t[12]. In der Eisenverarbeitung beschränkt man sich immer noch auf die Herstellung relativ einfacher Fertigwaren. Bei Tata stehen z. B. Eisenbahnschienen an erster Stelle.

Tabelle 8.

Wichtige indische Industrien 1935.*

(Nach der Zahl der Beschäftigten geordnet.)

Industriezweig	Zahl der Betriebe	Zahl der Beschäftigten
Baumwollverarbeitung	339	437 065
Juteverarbeitung	103	277 986
Reismühlen	1 558	79 089
Eisenbahnwerkstätten	89	49 079
Eisen- u. Metallwarenindustrie**	283	37 235
Eisen- und Stahlwerke	7	32 711
Druckereien	389	25 916
Streichholzindustrie	48	17 532
Schiffsbau	17	16 532
Sägewerke	151	13 118
Ölmühlen	238	13 023
Petrol.-Raffinerien	12	11 050
Ziegeleien	81	10 812

* Stat. Abstr. 1926/27—1935/36. — Erfaßt sind: 1. nur Privatunternehmen, 2. nur solche in Britisch-Indien, 3. nur solche, die das ganze Jahr hindurch arbeiten.

** einschl. Maschinenindustrie.

[11] Ind. Yearbook 1938/39.

[12] Ind. Yearbook 1938/39.

Legen wir in gleicher Art, wie wir das für den Industrialisierungsansatz taten (Tab. 3, S. 40), im Jahre 1935 einen Querschnitt durch die indische Industriewirtschaft, so erhalten wir ein von jenem ersten Querschnitt nur wenig abweichendes Bild (Tab. 8, S. 43)[13]. Die Eisenindustrie hat sich weiter in den Vordergrund schieben können, eine Tatsache, die durch die Qualifizierung des Produktionsverfahrens noch an Bedeutung gewinnt. Andererseits sind ausgesprochene Verbrauchsgüterindustrien wie die Reis- und Ölmühlen stark gewachsen und halten Baumwoll- und Juteindustrie nach wie vor die Spitze.

In Zusammenfassung der skizzierten Entwicklungslinien ergibt sich das folgende Bild von dem Wachstum der indischen Industrie:

Tabelle 9.

Die Entwicklung der indischen Industrie 1894—1936.*

Jahr	Zahl der Fabriken	Zahl der Beschäftigten
1894	815	349 810
1906	1 855	690 712
1914	2 936	950 973
1922	5 144	1 361 002
1930	8 148	1 528 302
1936	9 323	1 652 147

* Ind. Yearbook 1938/39.

Ihren eigentlichen Wert erhalten diese Zahlen erst, wenn man sie an der Entwicklung der gesamten indischen Wirtschaft mißt. Dabei ist zunächst festzuhalten, daß Indien keineswegs den Charakter eines Agrarlandes verloren hat. 1936 betrug der Anteil der Fertigwaren an der Einfuhr 76,2 %, an der Ausfuhr dagegen 24,9 %. Bessere Auskunft über die Struktur der indischen Wirtschaft könnte die Statistik der Erwerbstätigen vermitteln, jedoch bereitet hier das ungenaue statistische Material erhebliche Schwierigkeiten. Am klarsten kommt das industrielle Wachstum im Verhältnis zur Gesamtwirtschaft in der folgenden Tabelle zum Ausdruck:

Tabelle 10.

Das Wachstum von Bevölkerung und Gütererzeugung in Indien 1900—1930.*

(1900/01—1904/05 = 100.)

Zeitraum	Bevölkerung	landwirtsch. Erzeugung	gewerbl. Erzeugung
1900/01—1904/05	100	100	100
1905/06—1909/10	104	103	142
1910/11—1914/15	107	124	187
1915/16—1919/20	103	125	255
1920/21—1924/25	109	120	251
1925/26—1929/30	113	129	289

* Indian Journal of Economics 1934/35, S. 736.

[13] Von Unterschieden abgesehen, die offensichtlich auf eine andere Gruppierung der statistischen Einheiten zurückzuführen sind.

Indische Industrialisierung bedeutet also: absolutes Wachstum als Resultante unterschiedlicher Wachstumsquoten einzelner Industrien, Qualifizierung des Produktionsverfahrens und progressives Wachstum des industriellen Sektors im Verhältnis zu Landwirtschaft und Bevölkerung.

2. Die Periodisierung des Ablaufs.

Die Daten der britisch-indischen Industrialisierung sind nunmehr unter dem Gesichtspunkt der Stufengliederung zu ordnen (Tab. 11).

Vorweg ist zu klären, an welchen Merkmalen die Größe einer Industrie abgelesen werden kann. Repräsentative Werte sind: der Wert der Erzeugung und der beanspruchten Erzeugungskräfte (also Arbeiterzahl, Rohstoffmenge und investiertes Kapital). Die genaueste Messung wäre ein gewogener Durchschnitt dieser Größen. Empirische Untersuchungen eines längeren Zeitraumes werden jedoch meist an der Unvollständigkeit der statistischen Quellen scheitern. Wenigstens gilt das für Indien, weshalb wir die Größe der einzelnen Industriezweige an der Zahl der Beschäftigten ablesen wollen.

Wenn die indische Industrie in Verbrauchs- und Produktionsgütererzeugung eingeteilt werden soll, erhebt sich die Frage, wie dabei die Juteindustrie zu gruppieren ist. Jute wurde zwar ursprünglich zu Matten, Decken, Tauen und Kleidern verarbeitet, diente also dem Verbrauch, doch ist diese Verwendung im Laufe der Jahre stark zurückgegangen. Seit den 40er Jahren des vergangenen Jahrhunderts ungefähr wurde die Jute immer mehr an Stelle von Hanf Packmaterial. Sie dient überwiegend dem Verbrauchsguttransport. Diese Eigenschaft und außerdem die Ähnlichkeit des Produktionsverfahrens mit der übrigen Textilindustrie (einfaches Massengut, relativ geringe Ansprüche an den Kapitalmarkt und die Qualität der Arbeitskräfte) würden es rechtfertigen, die Jutegewebe zu den Verbrauchsgütern zu rechnen. Wegen der Problematik dieser Einordnung stellen wir sie jedoch in Tab. 11 gesondert heraus.

Tabelle 11.

Gruppierung der indischen Industrie 1911, 1926 und 1935.*

(v. H. der Beschäftigten.)

Industriezweig	1911	1926	1935
Nahrungs- und Genußmittel	6,7	11,2	11,2
Bekleidung	24,4	23,0	28,1
Lederverarbeitung	1,2	0,3	0,4
Möbel	1,9	1,3	1,0
Eisen- und Metallwaren Maschinen und Fahrzeuge	6,4	13,5	10,9
Verbrauchsgüter	34,2	35,8	40,7
Produktionsmittel	6,4	13,5	10,9
Jute	18,9	21,8	17,3
Erfaßte Industriezweige	59,5	71,1	68,9
Gesamtindustrie	100,0	100,0	100,0

* 1911: Census 1911, vol. I, part. II; 1926: Stat. Abstr. 1918/19—1926/27; 1935: Stat. Abstr. 1926/27—1935/36. — Quellenmaterial v. Verf. jeweils gruppiert und umgerechnet.

Was besagen die Zahlen dieser Tabelle? Am offensichtlichsten ist die durchgängige Überlegenheit der Verbrauchsgüter- gegenüber den Produktionsmittelindustrien, die sich 1911 in einem Verhältnis von 5,3:1 und 1935 in einem solchen von 3,7:1 ausdrückt. Wir möchten annehmen, daß der Anteil der Produktionsmittelindustrien 1926 infolge einer anderen Gruppierung der statistischen Einheiten zu hoch erscheint, zumal Hoffmann[14] für 1925 nur einen Anteil von 9,0 % errechnet. Die Produktionsmittelerzeugung ist also absolut und auch relativ gewachsen, begünstigt vor allem durch die Situation während des Weltkrieges. Der durch diesen entstandene konkurrenzlose Raum förderte ganz allgemein, soweit ausreichende Roh- und Kraftstoffe zur Verfügung standen, die Schwerindustrie junger Länder; die indische Eisenindustrie genoß noch den besonderen Vorzug, daß sie in die Kriegsmaterialliefe-rungen an England eingeschaltet wurde. Das progressive Wachstum der Produktionsmittelerzeugung berechtigt jedoch nicht zu der Annahme, daß Indien sich bereits auf der zweiten Stufe der Industrialisierung befindet. Die Verbrauchsgutindustrien sind ebenfalls gewachsen. Hier hat die Bekleidungsindustrie, die sich im wesentlichen mit der Baumwollindustrie deckt, eine leichte Erhöhung ihres Anteils aufzuweisen; besonders gestiegen ist die Beschäftigtenziffer jedoch gegenüber der Vorkriegszeit in der Nahrungsmittelindustrie. Die Reismühlen und in den letzten Jahren die Zuckerindustrie haben diese Wachstumsquote bestimmt. Etwas Boden eingebüßt hat seit 1926 die Juteindustrie, doch sind ihre Produktionsziffern wegen der Weltmarktabhängigkeit stets starken Schwankungen unterworfen. Jute- und Baumwollverarbeitung zusammen bilden jedoch nach wie vor die führenden indischen Gewerbezweige, weshalb wir in Verbindung mit den obigen Ausführungen als Ergebnis festhalten können, daß Indien sich nach wie vor auf der ersten Industrialisierungsstufe befindet, daß jedoch eindeutige Tendenzen der Annäherung an die zweite Stufe vorliegen.

3. Die britisch-indische Industriepolitik.

In Anbetracht der Fortschritte der indischen Industrialisierung erhebt sich die Frage nach dem Grad ihrer wirtschaftspolitischen Lenkung. Die Antwort ist die, daß die indische Industrie bis kurz nach dem Weltkriege in keiner Form vom Staate gestützt oder gefördert wurde[15]. Es gab vor allem keine Schutzzölle. Indiens junge Industrie arbeitete ganz nach der von Lancashire diktierten Parole des Free Trade. Selbst um die Finanzzölle, die — wie in jedem wirtschaftlich unentwickelten Lande, so auch in Indien — die wesentlichste Einnahmequelle des Budgets ausmachten, fanden stän-

---

[14] A. a. O., S. 192.

[15] Der folgenden Darstellung der indischen Zollpolitik liegen an Quellen zugrunde: Report of the Indian Fiscal Commission; The Indian Yearbook; Vakil, Industrial Policy; Prabhu, Die indischen Schutzzölle; Dey, The Indian Tariff Problem.

dig Auseinandersetzungen statt. Von 1882 bis 1894 wurde auf britisches Verlangen die Erhebung eines Finanzzolles auf piece-goods und Garne sogar ganz ausgesetzt. Später wurde eine dem Zollsatz entsprechende „excise duty" (Produktionssteuer) auf indische Maschinengarne und industriell hergestellte Gewebe erhoben. Insofern konnte Lancashire in Indien also auf gleicher Basis konkurrieren. Allerdings wurde 1916 bei der Heraufsetzung des allgemeinen Finanzzolles auf 7½% die Produktionssteuer nicht erhöht und 1925 sogar ganz abgeschafft.

Bis in die ersten Nachkriegsjahre hinein gab es also in Indien keinen Schutzzoll. Fast alle eingeführten Güter wurden dem gleichen Finanzzoll unterworfen. Das änderte sich, als Indien 1919 weitgehende Steuer- und Zollautonomie erhielt. Bei Erfüllung gewisser Bedingungen können von da ab einzelne Industrien bei dem „Indian Tariff Board" Anträge auf Schutzzollgewährung einreichen. Folgenden Industrien wurde Schutzzoll zugestanden:

1. Stahlindustrie (1924),
2. Papierindustrie (1925),
3. Zündholzindustrie (1928),
4. Baumwollindustrie (1930),
5. Chemische Industrie (1931),
6. Zuckerindustrie (1932).

Die Sätze sind für einzelne Waren spezifiziert und betragen für britische Erzeugnisse 15 bis 35 %, für nichtbritische meist 5 % mehr. Eine Heraufsetzung des Zollsatzes erfolgte 1934 für Stahlwaren. Der allgemeine Finanzzoll wird außerdem erhoben: Anlagegüter werden mit 15 %, Luxuswaren mit 40 %, Zucker, Tabak und Alkohol mit fast 100 % und alle anderen Erzeugnisse mit 20 % belastet[16].

Aus den Bedingungen des Tariff Board ergibt sich, daß nur junge Industrien mit wahrscheinlichen internationalen Kostenvorteilen gefördert werden sollen. Das trifft für die chemische, die Stahl-, Papier- und Zündholzindustrie zu, von denen bezeichnenderweise die beiden wichtigsten Produktionsmittelindustrien sind — ein Beweis für die Tatsache, daß die Struktur der Erzeugungskräfte einer Industriewirtschaft auf der ersten Stufe ihrer Entwicklung für die Produktionsmittelindustrien nicht so günstig sind wie für die Verbrauchsgüterindustrien. Trotz der von der Fiscal Commission vertretenen These des Erziehungszolles erhielten aber auch die Baumwoll- und Zuckerindustrie Schutzzölle. Das sind Zeichen für eine bewußte nationalwirtschaftliche Politik, die zwei Industrien in ihrem Bestand gegen ausländische Konkurrenz sichern will. Dabei litt die indische Baumwollindustrie in der Nachkriegszeit nicht so sehr unter der Überlegenheit Englands wie unter der Japans, dessen Baumwollwaren in steigendem Maße Eingang auf dem indi-

[16] Die Zölle auf Zucker, Tabak und Alkohol sind natürlich keine Finanzzölle mehr. Die Zuckereinfuhr ging z. B. von 1930/31 bis 1936/37 derartig zurück, daß sich die Zolleinnahmen fast drittelten.

schen Markt fanden. Schon 1927 wurde deshalb der Finanzzoll für einige Baumwollwaren, besonders für die aus Japan eingeführten Qualitäten, von 11 auf 15 % erhöht. Als diese Erhöhung 1930 auf die ganze Baumwollwareneinfuhr ausgedehnt wurde, belegte man nichtbritische Erzeugnisse zusätzlich mit 5 %, erhöhte 1931 alle Zollsätze auf Baumwollgüter um ein Viertel, steigerte 1932 den Satz für nichtbritische Waren auf 50 % und 1933 auf 75 % ad valorem.

> „This action however failed to satisfy the demands of the industry, and the cry against Japanese dumping continued unabated"[17].

Anfang 1934 gelang endlich eine Vereinbarung mit Japan. Der Zoll wurde unter gewissen Bedingungen auf 50 % gesenkt und zwischen der Ausfuhr indischer Baumwolle nach Japan und der Einfuhr japanischer Baumwollwaren nach Indien eine feste Relation hergestellt.

Die Agitation Lancashires gegen die indischen Zölle war jedoch daneben nicht verstummt. In dem Handelsvertrag zwischen Groß-Britannien und Indien von 1935 wurde vereinbart, daß der Schutzzoll so gehalten sein soll, daß die Preise der indischen und der eingeführten englischen Erzeugnisse auf gleicher Höhe liegen. Darum wurde 1936 der Einfuhrzoll auf britische Baumwollwaren auf 20 % und 1939 auf 15—17½ % herabgesetzt.

Als Ergebnis einer Überprüfung indischer Industriepolitik kann festgehalten werden:

1. Bis 1924 Aufschwung der indischen Industriewirtschaft „in spite of the lack of any support from the Government and the prevalence of deterrent factors which the Government did not attempt to remove"[18].

2. Seit 1924 Schutzzölle als Ausdruck bewußter nationalindischer Wirtschaftspolitik. Es werden nicht nur neue, sondern auch alte, durch ausländische Konkurrenz gefährdete Gewerbezweige geschützt. Der Schutz erfolgt durch eine niedrige Belastung der Anlagegüter mit Finanzzöllen und durch hohe Belastung von ausländischen Endprodukten mit „Finanz-" und Schutzzöllen. Ziel ist der Aufbau einer Industrie, die die wichtigsten nationalen Bedarfe selbst deckt: die Erzeugnisse der sechs erwähnten zollgeschützten Gewerbezweige stehen in der Einfuhr mit an erster Stelle.

3. Der Einfluß englischer Politik zeigt sich in der bevorzugten Behandlung britischer Erzeugnisse.

4. Die indische Industriepolitik war bislang im wesentlichen Zollpolitik. Subventionen oder Abnahmegarantien (wie sie z. B. der Stahlindustrie zugesichert wurden) und andere industriewirtschaftliche Maßnahmen blieben Einzelerscheinungen. Allerdings entwickelt sich das Wort von der „planned economy" immer mehr vom programmatischen Buchtitel zum Inhalt wirtschaftspolitischer Gestaltung.

---

[17] Vakil, a. a. O., S. 54.
[18] Central Banking Enquiry Committee, S. 261.

So arbeiteten der Nationalkongreß und die Provinzen vor Ausbruch des gegenwärtigen Krieges an einem einheitlich ausgerichteten Industrialisierungsplan.

Zumindest in der Vorkriegszeit müssen demnach in der Struktur des indischen Wirtschaftsraumes Vorteile aufzufinden sein, die die jungen Industrien auf dem heimischen, wenn nicht auch auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig machten. Im folgenden wird zu prüfen sein, bei welchen Erzeugungskräften im einzelnen eine günstige Kostenlage oder sonstige Vorteile vorhanden waren.

B. Die Typisierung.

I. Die Beschaffung der Arbeitskräfte.

1. Die Gestaltung der indischen Industriearbeit durch natürliche Faktoren.

Der Ablauf der indischen Industrialisierung vollzieht sich in einem der volkreichsten Gebiete der Erde, dessen Bevölkerung zudem noch ständig wächst: 1870 waren es 206,2 Mill. Menschen, 1900: 294,4 Mill., 1930: 352,8 Mill. und 1937: 374,2 Mill.[19]. Obwohl sich die indische Bevölkerungsmasse auf einen Riesenraum von 4 Mill. qkm verteilt, ergibt sich nach der Volkszählung von 1936 doch noch eine Siedlungsdichte von 87,9 E. je qkm. So beschränkt auch die Aussagekraft einer allgemeinen Dichtigkeitsziffer sein mag, ungefähr ist aus ihr doch abzulesen, in welchem Umfange eine nur landwirtschaftliche und handwerkliche Tätigkeit eine Bevölkerung ernähren kann. Zwar wird im einzelnen Falle die Grenze durch die soziale Ordnung bestimmt, doch sind, wenn eine Bevölkerung durchschnittlich oder in einzelnen Gebieten ihres Lebensraumes in starker Agglomeration lebt, für die Beschaffung industrieller Arbeitskraft günstigere Voraussetzungen gegeben als bei verstreut siedelnder Bevölkerung.

Das günstige Potential an industrieller Arbeitskraft erfährt eine qualitative Einschränkung durch das tropische Klima, das Indien bis auf den industriell belanglosen Nordwesten beherrscht. Zwar lassen sich für den Fabrikraum selbst Feuchtigkeit und Hitze durch Kühlanlagen, besondere Bauweise usw. bis zu einem gewissen Grade ausschalten, die allgemein erschlaffenden Wirkungen des tropischen Klimas auf Körper und Psyche des Menschen bleiben aber bestehen. Es hängt darum weitgehend von der Konstitution des in den Tropen lebenden Menschen ab, inwieweit er sich dem Klima anpassen und seine ungünstigen Einwirkungen überwinden kann. Eine solche Anpassung- und Überwindungsfähigkeit hat der industriell tätige Inder in seinen manigfaltigen rassischen Erscheinungsformen bislang nur in geringem Maße entwickelt. Krankheiten und Müdigkeit veranlassen ihn zu häufigen Arbeits-

[19] Stat. Jb. — einschl. Burma.

pausen[20]. Zu ununterbrochener, anstrengender Arbeit wird er solange nicht in der Lage sein, als die in Angriff genommene Bekämpfung der tropischen Krankheiten sowie eine Besserung der Ernährung nicht gelungen ist.

Der Einfluß natürlicher Faktoren auf die industrielle Arbeitskraft Indiens läßt sich somit etwa dahingehend umschreiben, daß der indischen Industrie ein genügendes Potential an Arbeitern zur Verfügung steht, daß aber die Produktivität der Arbeit durch das Klima, weniger durch die physische Struktur der Rasse, gehemmt wird.

2. Die Gestaltung der indischen Industriearbeit durch soziale, insbesondere wirtschaftliche Faktoren.

Auch die Kultur des indischen Volkes und seine Sozialordnung sind Faktoren, die die Beschaffung industrieller Arbeit erschweren. Einmal wird verhindert, daß das natürliche Bevölkerungspotential voll ausgenutzt werden kann, und zum anderen erfolgt eine Minderung der Produktivität der Arbeit.

Knapp 3/4 der Inder sind Hindus. Der Hinduismus aber ist werkpassiv. Die passivistische Lebensschau findet ihren Ausdruck in der Betonung des kontemplativen Daseins und in der Ausrichtung der Werte auf das jenseitige Leben. Die Auswirkungen auf die Wirtschaft hat Mukerjee[21] in einem knappen, klugen Satz zusammengefaßt: „The end of production is not wealth, but the leisure which wealth brings." Jedoch: „Insoweit der religiöse Einfluß ein verderblicher ist, befindet er sich in schnellem Abnehmen"[22]. Mit fortschreitender wirtschaftlicher Entfaltung läuft also auch in Indien ein Vorgang parallel, den wir aus der Geschichte des Christentums kennen: die Wandlungen religiöser Lebensanschauungen in Anpassung an die Wandlungen des materiellen Daseins.

Die Religion des Hinduismus findet ihren Niederschlag in der indischen Sozialordnung, die durch die Institutionen des Kastensystems und der „Joint Family" gekennzeichnet ist. Die Zahl der Kasten wird zur Zeit auf 2 300 geschätzt. Ihre innere Ordnung ist zwar regional verschieden, unterwirft aber einheitlich das Leben ihrer Mitglieder strengen Ordnungen. Die freie Berufswahl ist eingeschränkt, körperliche Arbeit in einigen Kasten verboten und eine Lösung aus den örtlichen Kasten nur schwer möglich. Dadurch wird natürlich auch der Zustrom von Arbeitern in die Industriezentren gehemmt. Er erfährt eine weitere Einschränkung durch die Bindungen des indischen Menschen an die „Joint Family" und die „Village-Community".

Der Inder löst sich nur schwer aus den Gemeinschaften der Kaste, des Dorfes und der Großfamilie. Nur selten ergreift er darum

---

[20] Vgl. Report of the Factory Labour Com., Bd. I, S. 20, und Lupin, Die indische Textilindustrie, S. 139 ff.

[21] Mukerjee, The Foundations of Indian Economics, S. 325.

[22] Mohindra, Die indische Juteindustrie, S. 46.

freiwillig industrielle Arbeit. Oft treibt ihn nur der Hunger dazu. Vielfach arbeitet er nur solange in der Industrie, bis ihm eine Rückkehr in seine alten Gemeinschaften möglich wird. Der Inder ist deshalb oft nur gelegentlicher Industriearbeiter. Die Folge ist eine starke Fluktuation[23]. Ebenso wie Krankheit und Arbeitspausen schwächt auch die Fluktuation die Leistungsfähigkeit des Industriearbeiters. Außerdem werden die Arbeitskosten erhöht, denn der einzelne Betrieb muß eine ständige Reserve an Industriearbeitern zur Verfügung haben[24]. Durch den häufigen Wechsel wird weiterhin die Heranbildung qualifizierter Arbeitskräfte erschwert. Gerade aber die rechtzeitige und ausreichende Bereitstellung von Stamm- und Facharbeitern ist für die Ausbaufähigkeit eines in der Entwicklung begriffenen Industriekörpers von entscheidender Bedeutung.

Eine weitere, durch Religion und Sozialordnung bedingte Eigenart der indischen Industrie ist die geringe Bedeutung der Frauenarbeit. Der Anteil der Frauen an der Arbeiterschaft betrug[25] in der

Baumwollweberei	26 %
Juteverarbeitung	20 %
Seidenweberei	12 %
Wollweberei	11 %.

Da auch in Indien die Frauen niedriger als die Männer entlohnt werden, liegt hier eine weitere Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit gegenüber anderen Ländern vor, denn in der japanischen Textilindustrie werden ungefähr 80 % und in der europäischen meist mehr als 50 % Frauen beschäftigt.

Die erwähnten Erschwerungen in der Entwicklung indischer Industriearbeit nehmen allmählich an Intensität ab[26]. In seiner grundsätzlichen Problematik besteht aber immer noch der Widerspruch zwischen der durch den Industriekapitalismus in das indische Leben hineingetragenen Dynamik und der Statik eines Traditionalismus, von dem die Sozialordnung bestimmt wird. Dieser Widerspruch kann nicht von Dauer sein, da eine Lebensordnung nicht nach zwei unterschiedlichen Prinzipien gestaltet werden kann. „A static social idea cannot coexist with a progressive economic ideal"[27]. Es ist wahrscheinlich, daß die von der Wirtschaft ausgehenden umgestaltenden Kräfte stark genug sind, um die ihnen entgegenstehenden Hemmnisse der Sozialordnung zu beseitigen und damit diese selbst neu zu formen.

---

[23] Vgl. Factory Labour Com., a. a. O., S. 72, und Panandikar, Industrial Labour in India, S. 65.

[24] Vgl. Factory Labour Com., a. a. O., S. 63, und Delden, a. a. O., S. 93.

[25] Stat. Abstr. 1918/19—1927/28.

[26] So ist z. B. dem Tata-Werk durch Siedlung, Schulung u. a. Maßnahmen die Heranbildung und Erhaltung eines festen Qualitätsarbeiterstammes und dessen Lösung aus den traditionellen sozialen Bindungen in großem Ausmaße gelungen.

[27] Anstey, a. a. O., S. 476.

„The caste and the joint family are already breaking up rapidly"[28]. „Infolge des gegenwärtigen wirtschaftlichen Druckes, verbunden mit dem Einfluß westlicher Kultur und Ideen, ist die Einrichtung der Kasten einer durchgreifenden Änderung unterworfen"[29].

In diesem Vorgang liegt einer der entscheidendsten Faktoren für die Zukunft der indischen Industrialisierung.

Wie dem im einzelnen auch sei: bislang hatte die indische Industrie mit erheblichen Schwierigkeiten in Beschaffung und Leistungsfähigkeit ihrer Arbeiter zu rechnen. Zur weiteren Klärung des Problems ist nunmehr der Einfluß von Wirtschaftsstruktur und Wirtschaftsordnung auf die Gestaltung der indischen Industriearbeit zu untersuchen.

Ob die Industrie den Bevölkerungsreichtum Indiens nutzen kann, hängt von der Bindung der erwerbstätigen Bevölkerung durch andere Wirtschaftszweige ab. Landwirtschaft und Handwerk sind die beiden wichtigsten Wirtschaftszweige, aus denen die Industrie ihren Bedarf an Arbeitskräften decken kann. Dabei spielt das Handwerk eine relativ geringe Rolle. Nur der Juteindustrie hat es in gewissem Umfange als Reservoir für die Beschaffung von Arbeitskräften gedient. Die durch die englische Konkurrenz bedingte Freisetzung von Arbeitskräften des Baumwollhandwerks setzte schon vor der indischen Industrialisierung ein, so daß eine Vermehrung der landwirtschaftlich tätigen Bevölkerung die Folge war. Darum kommt der überwiegende Teil der indischen Industriearbeiter aus der Landwirtschaft. Neben der starken Arbeiterfluktuation ist dies der Hauptgrund, wenn der Census von 1921 trotz Zugrundelegung eines sehr niedrigen Leistungsniveaus feststellen muß, daß 70 % der indischen Industriearbeiter als ungelernt zu bezeichnen sind.

In der agraren Technik und der indischen Agrarverfassung liegen die Gründe für diese Freisetzung von Arbeitern für die Industrie. Überdies ist keineswegs der ganze kulturfähige Boden Indiens genutzt; nur 34,2 % der Gesamtfläche werden bebaut. Da 35,2 % nicht nutzbar sind, verbleibt immer noch eine Fläche riesiger Ausdehnung, die für eine ausreichende Ernährung des indischen Volkes zur Verfügung steht. Schließlich ist bislang für eine Intensivierung der Landwirtschaft so gut wie nichts getan worden. „... there is an almost entire absence of permanent improvements on the land"[30]. Das wiegt um so schwerer, als durch fortwährende Realteilung im Erbgang die landwirtschaftliche Besitzgröße, sei es als Privateigentum, sei es als Anteil am Dorf- oder Großfamilieneigentum, so gering geworden ist, daß sie nur allzu häufig das Existenzminimum nicht zu sichern vermag. Großbetriebe gibt es in Indien kaum, Großbesitz in der Form des „zamindari" im wesentlichen nur in Bengalen, wo die Nutzung des Bodens durch Verpachtung erfolgt.

[28] Panandikar, a. a. O., S. 13.
[29] Mohindra, a. a. O., S. 46.
[30] Jathar und Beri, Indian Economics, Bd. I, S. 213.

Der Widerspruch zwischen extensiver Bewirtschaftung und unzureichender Besitzgröße wird durch den Steuerdruck verstärkt und führt zu trostloser Verschuldung des indischen Bauern, der — da er Sicherheiten zu bieten nicht in der Lage ist — unvorstellbare Zinssätze annehmen muß. Das Elend des indischen Bauern wird zur Hungersnot, wenn der Regen einmal ausbleibt und die Ernte schlechter gerät. So ist das Agrarproblem schlechtweg das Existenzproblem des indischen Volkes.

> „The main feature of Indian agriculture today is the exceedingly great pressure of population on the land ..."[31]

Der Bevölkerungsdruck ist so stark, daß der Industrie immer wieder — und sei es auch nur kurzfristig — billige und anspruchslose, aber auch müde und leistungsschwache Arbeitskräfte zuströmen[32]. Wenn Schwierigkeiten in der Versorgung mit ungelernter Arbeit auftreten, so sind sie im allgemeinen regional und zeitlich begrenzt[33].

Vor allem in der Vorkriegszeit gab es sogar eine erhebliche Auswanderung ungelernter indischer Arbeitskräfte. 1931 lebten noch ungefähr 2½ Mill. Inder (fast ausschließlich Arbeiter) im Ausland. Der „Emigration Act" von 1922 versucht, diese Auswanderung zu verhindern.

Ist in ungelernter Arbeit ein Rückgriff auf das Ausland nicht erforderlich, so doch des öfteren in qualifizierter Arbeit. Hier stellt der Europäer vom Vorarbeiter bis hinauf zum Betriebsführer einen in den einzelnen Industriezweigen zwar unterschiedlichen, im allgemeinen aber beachtenswerten Anteil. Er ist jedoch in zunehmendem Maße rückläufig. Als Beispiel mag das früher mit einem großen Ausländerstab arbeitende Tata-Werk angeführt sein. Es beschäftigte 1924 noch 229 ausländische Techniker, 1933 nur noch 70 und 1937 nicht mehr als 50[34].

3. Die Kosten der indischen Industriearbeit.

Das überschüssige Angebot von Industriearbeit findet nach kapitalistischen Marktgesetzen seinen Ausdruck in niedrigen Löhnen. Die materiell und kulturell verelendete Lebenshaltung des einfachen indischen Industriearbeiters ist zu häufig Gegenstand der Diskussion gewesen, als daß hier ausführlich darauf eingegangen werden müßte. In unserem Zusammenhang interessiert nur das

---

[31] Ahmad, The Agrarian Problem, S. 1.

[32] Einige Schriftsteller bestreiten allerdings, daß das Angebot indischer Industriearbeit ausreichend sei. Nach eingehender Prüfung der Literatur sind wir jedoch zu der gegenteiligen Ansicht gelangt, die sich u. a. auch auf Untersuchungen des Internationalen Arbeitsamtes stützt (Butler, Problèmes de Travail en Orient, S. 10). Der Bericht der Royal Labour Com. von 1931 meint, daß früher oft das Angebot hinter der Nachfrage zurückblieb und erst seit 1925 eine Umkehrung dieses Verhältnisses eingetreten sei (S. 21 ff.).

[33] Vgl. auch Royal Commission on Labour, S. 10.

[34] Sen, Deutschland und die indische Wirtschaft, S. 41.

Verhältnis von Arbeitslöhnen zu Arbeitsproduktivität und die Frage, ob die Arbeitskosten der indischen Industrie einen internationalen Kostenvorteil verschafft haben. Dazu ist ein internationaler Vergleich notwendig. Da sich die indische Jute- und Baumwollindustrie gegen die Konkurrenz Groß-Britanniens durchsetzte, sind dessen entsprechende Arbeitskosten vergleichend heranzuziehen. Dabei steht fest, daß sowohl Lohnniveau wie Arbeitsproduktivität in Indien niedriger sind als in England. Daß die bessere Qualität den britischen Arbeiter zu besseren Leistungen befähigt, bleibt jedoch an dieser Stelle unerörtert. Zu prüfen ist nur, ob er diejenigen Erzeugnisse, die der indische Textilarbeiter herzustellen vermag, unter Berücksichtigung sowohl von Arbeitslöhnen wie von Arbeitsproduktivität billiger oder teurer produziert.

Es bereitet gewisse Schwierigkeiten, Lohn und Leistung des indischen und des englischen Industriearbeiters zu vergleichen. Ein Versuch ist 1907 in dem Bericht des „Indian Textile Factories Labour Committee" gemacht worden. Allerdings ist nur e i n e Spinnerei bzw. Weberei auf beiden Seiten herangezogen worden. Die Aussagekraft dieses Beispiels mag darum nicht allgemeingültig sein, die vorhandenen Tendenzen dürften jedoch richtig angedeutet sein[35]. Tab. 12 zeigt die qualitative Überlegenheit des englischen

Tabelle 12.

Die Arbeitskosten in einer englischen und einer indischen Baumwollspinnerei.*

	England	Indien
Arbeiter je 1 000 Spindeln	4,2	28
Arbeiter je Produkteinheit	3,7	21
Jährl. Garnerzeugung je Arbeiter (in lb.)	7 736	4 000
Arbeitsstunden je Jahr	2 775	4 120
Monatslohn je Arbeiter (in Rs.)	70	13
Jahreslohn je Arbeiter (in Rs.)	840	156

* Report of the Indian Textile Factories Labour Com., zit. nach Lupin, a. a. O., S. 150.

Tabelle 13.

Die Arbeitskosten in einer englischen und einer indischen Baumwollweberei.*

	England	Indien
Jährl. Leistung je Webstuhl		
(in yards)	16 500	15 450
(in lb.)	3 900	4 120
Je Arbeiter und Woche erzeugtes Gewebe		
(in yards)	767	240
(in lb.)	181	64
Monatl. Löhne je Arbeiter	72	15

* Ebda., zit. nach Lupin, a. a. O., S. 151.

[35] Ähnliche Berechnungen mit gleichem Ergebnis hat für 1888 die Handelskammer von Manchester angestellt, zit. bei Sternau, a. a. O., S. 114.

Baumwollspinners, die nicht nur auf dessen Geschicklichkeit, sondern auch auf die besseren englischen Maschinen und Rohstoffe zurückzuführen ist. Die sich daraus ergebende Verteuerung der indischen Industriearbeit wird durch längere Arbeitszeit und niedrigere Löhne jedoch glatt überkompensiert, wobei allerdings die Einschränkung zu machen ist, daß als Produkteinheit das jeweilige Durchschnittsprodukt des betreffenden Landes gewählt wurde. Das war zu jener Zeit in England Garn von 40′, in Indien solches von 20′. Der in Tab. 12 zum Ausdruck kommende Vorteil Indiens ist darum etwas geringer, denn in dem höherwertigen Produkt ist mehr Arbeit enthalten. Unter Berücksichtigung dieses Moments kommt Lupin[36] zu dem Ergebnis, daß der Arbeitskostenvorteil Indiens gegenüber England in der Baumwollspinnerei ungefähr 30 % betragen hat.

Ähnlich ist das Verhältnis in der Baumwollweberei (Tab. 13, S. 54), so daß sich auch hier ein Arbeitskostenvorteil der indischen Industrie gegenüber England von ungefähr 30 % ergibt[37].

Einen ungefähr gleichen Kostenvorsprung weist auch die indische Juteverarbeitung auf[38]. Da in dieser Industrie englisches und indisches Erzeugnis qualitativ nur wenig voneinander abweichen, ist den in dem Bericht des Labour-Committee über die Arbeitskosten der Juteindustrie gemachten Angaben mehr Allgemeingültigkeit zuzusprechen als für die Baumwollindustrie. Allerdings kann der Arbeitskostenvorteil nicht für Ansatz und erste Fortschritte der indischen Juteindustrie von Belang gewesen sein, da sie sich während dieser Periode nicht mit Hilfe einer günstigen Kostengestaltung gegen die britische Konkurrenz durchzusetzen hatte. Der Arbeitskostenvorteil wurde erst effektiv, als Indien erfolgreich begann, die Juteindustrie von Dundee auf verschiedenen Plätzen des Weltmarktes zu unterbieten.

Die günstige[39] Kostenstruktur der indischen Industriearbeit ist um so bemerkenswerter als — gemessen an der industriellen Entwicklung — in Indien schon verhältnismäßig früh eine Arbeitsschutzgesetzgebung[40] einsetzte. Schon 1881 erfolgte die erste Begrenzung der Arbeitszeit für Kinder, 1891 bereits eine zweite und erstmalig eine solche für Frauen, für die ein tägliches Maximum von 11 Stunden festgesetzt wurde. 1911 wurde in der Textilindustrie die Höchstarbeitszeit für Männer auf 12 Stunden, und im Factory Law von 1922 für alle Industrien auf 11 Stunden begrenzt. Kinder dürfen höchstens sechs Stunden arbeiten. Der Factories Act von 1934 schafft schließlich den Neunstundentag, allerdings nur für Be-

---

[36] A. a. O., S. 151.

[37] Lupin, a. a. O., S. 152. Hier auch ein weiteres, obige Ergebnisse bestätigendes Beispiel.

[38] Ebenfalls nach Berechnungen des Labour Report, zit. bei Lupin, a. a. O., S. 152/153. Vgl. auch Delden, a. a. O., S. 153.

[39] „Günstig" in dem Sinne, daß dadurch ein Standortsvorteil entsteht.

[40] Quellen für die Daten der Arbeitsgesetzgebung: Ind. Yearbook und Jathar-Beri, a. a. O., Bd. II, S. 106 ff.

triebe mit mechanischer Kraft und mit mehr als 20 Beschäftigten. Alle erwähnten Maßnahmen sind in der Praxis im wesentlichen eingehalten worden, teilweise legalisierten sie nur bereits vorhandene Verhältnisse. So kann Butler[41] feststellen:

> „Les conditions du travail dans la grande industrie indienne ne supportent pas défavorablement la comparaison avec celles que l'on trouve dans beaucoup de pays d'Europe."

Vergleicht man diese Entwicklung z. B. mit den entsprechenden Zuständen der jungen englischen Industrie, dann wird ersichtlich, daß der Industriekapitalismus sich in den „neuen" Ländern doch um einiges disziplinierter entwickelt hat.

Die bisher vorgelegten Angaben über die indischen Arbeitskosten beziehen sich auf die Vorkriegszeit. Schutzzollpolitik, Sozialgesetzgebung, Lohnerhöhungen, Arbeitskämpfe und Produktionsschwankungen der Nachkriegsjahre scheinen eine Verminderung oder Einbuße des Arbeitskostenvorteils anzudeuten. Lupin will sich nach einer Prüfung der einzelnen Faktoren nicht genau festlegen[42]. Ein Bericht des „Indian Tariff Board"[43] zieht für die Nachkriegszeit aus Mangel an exaktem Material keine internationalen Vergleiche. Er veröffentlicht jedoch eingehende Untersuchungen über Indien und stellt besonders für das Baumwollzentrum Bombay eine starke Erhöhung der Arbeitskosten in der Nachkriegszeit fest.

Untersuchen wir die einzelnen relevanten Daten, so trifft eine Steigerung der Nominal- und Reallöhne in der Nachkriegszeit zu[44]. Dieser Kostenerhöhung steht aber eine Verbesserung der Arbeitsqualität gegenüber, wie sie in dem sinkenden Anteil ausländischer Facharbeiter, in dem progressiven Wachstum der Schwerindustrie sowie in der Verfeinerung der Jute- und Baumwollverarbeitung zum Ausdruck kommt. Umstritten ist, ob die Arbeitsschutzgesetzgebung die Produktivität gesteigert hat. Die überwiegende Zahl der Meinungen ist bejahend[45].

Die Schwierigkeiten, mit denen die indische Baumwollindustrie in den Nachkriegsjahren zu kämpfen hatte, gingen, wie erwähnt, weniger von der englischen als vielmehr von der japanischen Konkurrenz aus. Deren Waren versuchte man durch hohe Zölle vom indischen Markt fernzuhalten, und es ist mit Sicherheit anzunehmen, daß es die niedrigeren Arbeitskosten waren, die Japan in Indien konkurrenzfähig machten. Andererseits ist der indische Arbeitskostenvorteil gegenüber Lancashire zwar gemindert, aber sicher nicht geschwunden. Die Zollbelastung der englischen Fabrikate betrug 1916 2,5 %, 1922 6 %, 1925 11 %, 1930 15 %, 1931 18,75 % und

---

[41] A. a. O., S. 15.
[42] Lupin, a. a. O., S. 161.
[43] Report of the Indian Tariff Board, Vol. I. S. 117 ff.
[44] Vgl. u. a. Shirras, Report, S. 21, und Royal Commission on Labour, S. 196.
[45] Z. B. Butler, a. a. O., S. 15.

ist seit den Handelsverträgen von 1935 und 1939 wieder geringer geworden (15—17½%). Zudem tragen diese Sätze mehr fiskalischen als schutzzöllnerischen Charakter.

Bei Berücksichtigung aller Momente glauben wir folgern zu dürfen, daß der internationale Arbeitskostenvorteil Indiens gegenüber den entwickelten Industrieländern bei einfachen Erzeugnissen zwar noch besteht, sich im Vergleich zur Vorkriegszeit jedoch vermindert hat. Wie die japanische, ja, sogar die chinesische Konkurrenz zeigen, ist der Vorteil jedoch gegenüber Ländern, die eine gleiche oder ähnliche wirtschaftliche und soziale Struktur wie Indien aufweisen, verlorengegangen.

II. Die Beschaffung der sachlichen Erzeugungskräfte.

Über die Anziehungskraft des Standortfaktors Arbeitskosten kann nur in Zusammenhang mit den anderen standortbestimmenden Faktoren entschieden werden. Das sind vor allem die Transportkosten. Standortbestimmend wirkt also nicht die absolute Kostenmenge für Anlagen, Roh- und Kraftstoffe, sondern die Differenz gegenüber einer anderen Industrie. Es muß also geprüft werden, von wo die indische Industrie die eben erwähnten Güter bezieht.

1. Die Rohstoffe.

Um das Ergebnis vorwegzunehmen: Alle führenden indischen Industrien verarbeiten heimische Rohstoffe.

Der Juteanbau ist bekanntlich ein geologisch und klimatisch bedingtes Monopol Indiens. Es erzeugt ungefähr 99 % der Welternte; davon entfallen mehr als 90 % auf die Provinz Bengalen und der Rest auf die angrenzenden Provinzen. Die industrielle Verarbeitung des Rohstoffs geht ebenfalls in dieser Gegend vor sich: Kalkutta ist das Jute-Zentrum Indiens. Dank ihres Aufschwunges verarbeitet die indische Industrie einen wachsenden Anteil der eigenen Ernte. Trotzdem ist die Rohstoffausfuhr noch beträchtlich (1935/36: 771 000 t = 58,6 % der Ernte[46]) und bildet einen der größten Posten der Handelsbilanz.

In ähnlicher, wenn auch nicht gleich günstiger Lage befindet sich die indische Baumwollindustrie. Auch sie bezieht den überwiegenden Teil ihrer Rohstoffe aus heimischen Anbaugebieten, jedoch eignet sich die kurzstapelige indische Faser nicht zur Herstellung feiner Garne und Gewebe, so daß eine gewisse Einfuhr langstapeliger Baumwolle notwendig ist (Tab. 14, S. 58). Diese Einfuhr ist entsprechend der Verfeinerung der indischen Produktion gewachsen. Dadurch stehen andererseits noch große Mengen indischer Baumwolle für die Ausfuhr zur Verfügung, die in der Nachkriegszeit durchschnittlich 50 % der Ernte ausmachte.

[46] Stat. Abstr. 1926/27—1935/36.

Tabelle 14.

Indiens Ein- und Ausfuhr von Rohbaumwolle 1900—1938.*

(Jährlicher Durchschnitt in Lakhs Rs.)**

Jahr	Einfuhr	Ausfuhr
1900/04	31	1 472
1905/09	57	2 124
1910/14	102	3 327
1915/19	44	3 363
1920/24	200	6 473
1925/29	471	7 190
1930/31	639	4 633
1937/38	1 213	2 903

* Bis 1934/35: Anstey, a. a. O., S. 534 u. 536; 1937/38: Rev. of the Trade of India in 1937/38.

** 1 crore = 100 Lakhs, 1 Lakh = 100 000 Rupien, 1 Rupie = 16 Annas, 1 Anna = 12 Pies. — Vor dem Weltkriege: 1 Rupie = 1 s 4 d, 1 Lakh also = 6 650 £. Seit 1927: 1 Rupie = 1 s 6 d, 1 Lakh also = 7 500 £.

Im Zeichen der Eigenversorgung stehen auch die beiden führenden Nahrungsmittelindustrien: Reismühlen und Zuckerindustrie. Gleiches gilt von der noch gering entwickelten chemischen Industrie, die auf heimischen Fetten und Ölen aufbaut. Nur die Seiden- und Wollindustrie führen den überwiegenden Teil ihrer Rohstoffe ein und verarbeiten diese unter dem Schutz hoher Zölle.

Die Eisenerzlager der Provinzen Bihar und Orissa bilden auch dann eine ausreichende Basis für die indische Produktionsmittelindustrien, wenn diese sich in nächster Zeit in schärfster Progression entwickeln sollten. Bislang ist die indische Schwerindustrie nicht in der Lage gewesen, die vorhandenen Erze für den inländischen Bedarf an Produktionsmitteln zufriedenstellend zu verarbeiten. Nur so ist die Tatsache zu erklären, daß Indien Roheisen ausführt, Eisen- und Stahlwaren dagegen importieren muß. Nach Tab. 15 verarbeitet die indische Industrie eine wachsende Quote der heimischen Erze. Darüber hinaus hat wegen des gestiegenen Bedarfs auch noch die Einfuhr von Produktionsmitteln zugenommen (s. Tab. 18, S. 60).

Tabelle 15.

Indiens Eisenerzförderung und Roheisenausfuhr 1926—1936.*

(1 000 t)

Jahr	Förderung	Ausfuhr
1926	1 659	310
1928	2 056	449
1930	1 850	439
1932	1 761	218
1934	1 917	417
1936	2 553	606

* 1926—1934: Stat. Abstr. 1926/27—1935/36; 1936: Ind. Yearbook 1938/39.

2. Die Kraftstoffe.

Der frühen europäischen Industrialisierung stand als Kraftstoffbasis Kohle zur Verfügung. Der Kohlenbergbau nahm als Folge der Industrialisierung einen kräftigen Aufschwung. Im Laufe der Entwicklung traten jedoch Elektrizität und Öl als weitere, die Kohle zum Teil verdrängende Kraftstoffe in Erscheinung. Diese Relationsverschiebungen kommen auch bei der indischen Industrialisierung deutlich zum Ausdruck. Nebenher laufen noch Verschiebungen in dem Verhältnis von Eigenförderung und Einfuhr von Kohle:

Tabelle 16.

Indiens Förderung, Ein- und Ausfuhr von Kohle 1881—1937.*

(Jährl. Durchschnitt in 1 000 t.)

Zeitraum	Förderung	Einfuhr	Ausfuhr
1881/85	1 200	680	-
1891/95	2 400	705	42
1901/05	7 000	205	569
1911/15	14 700	427	771
1921/25	19 100	777	182
1931	20 700	88	449
1933	18 700	68	429
1937	25 000**	84	1 029

* Bis 1933: Anstey, a. a. O., S. 519. 1937: Rev. of the Trade of India in 1937/38.

** Schätzung.

Die Importquote ist im Laufe der Jahre soweit gesunken, daß man von einer indischen Eigenversorgung in Kohle sprechen kann. Die früher bedeutende Einfuhr hatte zwei Gründe. Einmal war sie qualitätsbedingt: die indische Kohle war nicht hochwertig genug. Außerdem war es für die Baumwollindustrie von Bombay billiger, sich auf dem Seeweg Cardiff-Kohle als auf dem Landweg bengalische Kohle zu beschaffen. Der Rückgang der Einfuhr ist jedoch nur zum Teil auf eine Umstellung der Bombayer Industrie auf den Bezug inländischer Kohle zurückzuführen. Er beruht überwiegend auf dem Übergang Bombays zur „weißen Kohle": heute benutzen 90 % der Baumwollfabriken in Bombay-Stadt durch Wasserkraft erzeugte Elektrizität[47]. Nicht so groß ist der Verbrauch von Elektrizität in Kalkutta; außerdem wird sie hier durch Kohle erzeugt. Schließlich sind Industrie (besonders in Madras) und Eisenbahnen immer mehr zur Ölverwendung übergegangen. Petroleum wird in Burma gewonnen, doch genügt es, obwohl ganz in Indien verbraucht, nicht zur Deckung des indischen Bedarfs. Bei stagnierender Produktion ist die Einfuhr ziemlich gleichmäßig gestiegen (Tab. 17). Fast ausschließlicher Eigenversorgung in Kohle steht also zunehmende Importabhängigkeit in Öl gegenüber.

[47] Sen, a. a. O., S. 21.

Tabelle 17.

Indiens Erzeugung (einschl. Burma) und Einfuhr von Mineralöl 1900—1937.*

(Jährl. Durchschnitt in Mill. gallons.)**

Zeitraum	Erzeugung	Einfuhr
1900/01	38	80
1910/14	278***	90
1925/29	289†	209
1930/31	311	242
1934/35	-	200
1937/38	210††	475

* Bis 1934/35: Anstey, a. a. O., S. 518 und 535; 1937/38: Rev. of the Trade of India in 1937/38.

** 1 gallon = 4,54 l.

*** 1913.

† 1925.

†† Nur Burma, Schätzung.

3. Die Anlagegüter.

Bei den Anlagegütern spielen die Transportkosten im Verhältnis zum Wert des Gutes eine untergeordnete Rolle. Außerdem dienen diese Güter über einen längeren Zeitraum der Produktion. Die Transportkosten für Anlagegüter sind darum nur von geringer standortbildender Kraft. Trotzdem ist es für eine Analyse des Industrialisierungsprozesses nicht ohne Belang, von wo die Anlagegüter bezogen werden.

Wie für jede Neuindustrialisierung, so ist auch für Indien die Importabhängigkeit charakteristisch. Wir sahen (S. 43), daß die indische Produktionsgüterindustrie erst kurz vor dem Weltkrieg intensiviert wurde, aber auch in dem dann einsetzenden progressiven

Tabelle 18.

Indiens Einfuhr von Produktionsmitteln 1900—1937.*

(Jährl. Durchschnitt in Lakhs Rs.)

Güterart	1900/04	1910/14	1920/24	1930/34	1937/38
Eisen- u. Stahlwaren	669	1 565	2 713	995	1 337
Maschinen	279	561	2 164	1 228	1 715
Eisenbahnmaterial	173	611	1 207	.**	.**
Fahrzeuge	-	179***	479	372	892
Prod.-Mittel insgesamt	-	2 916	6 563	-	-
Gesamte Einfuhr	12 052	20 028	32 979	14 698	19 194
Prod.-Mittel in v. H. der Gesamteinfuhr	-	14,6	19,9	-	-

* Ind. Yearbook, Stat. Abstr. und Rev. of the Trade of India, versch. Jg.

** Position anders gruppiert.

*** 1913/14.

Wachstum noch lange nicht an die Bedeutung der Verbrauchsgüterindustrien heranreichte. Zudem dienten die vorhandenen Werkstätten überwiegend der Reparatur sowie der Herstellung einfachen Materials. Darüber hinaus arbeitet auch heute noch ein überwiegender Teil dieses Industriezweiges für den Bedarf der Eisenbahnen. Aus alledem ergibt sich für Britisch-Indien die Notwendigkeit, Anlagegüter aus den entwickelten Industrieländern zu beziehen. Diese Einfuhr ist mit der Intensivierung der industriellen Produktion absolut und relativ gewachsen (Tab. 18, S. 60).

III. Die Beschaffung des Kapitals.

1. Die indische Kapitalbildung.

Um die menschlichen und sachlichen Erzeugungskräfte arbeiten zu lassen, braucht die industrielle Unternehmung Geld, das sich im Produktionsprozeß als umlaufendes und fixes Kapital realisiert. Sparvolumen, unausgenutzter Kreditfonds und ausländische Finanzmärkte sind die Beschaffungsquellen. Von der Organisation des internationalen Geld- und Kapitalmarktes hängt es ab, in welchem Umfange auf ausländische Kapitalquellen zurückgegriffen werden kann. Einer der wesentlichsten Unterschiede zwischen den ersten europäischen Industrialisierungsvorgängen (vor allem in Groß-Britannien und der Schweiz) und der Neuindustrialisierung ist darin zu sehen, daß erstere einen solchen internationalen Markt gar nicht oder nur in einem geringen Entwicklungsgrad vorfand. Die Klassiker entwickelten gerade deshalb eine selbständige Theorie der Außenwirtschaft, weil Kapital und Arbeit international nicht beweglich seien. Mit zunehmender Kapitalakkumulation in den alten Industrieländern entfaltete sich auch der internationale Geld- und Kapitalmarkt. Dessen wesentlichste Funktion bestand darin, für das überschüssige Kapital Anlagemöglichkeiten in Agrar- und jungen Industrieländern zu suchen. So ergibt sich das für die Länder der Neuindustrialisierung typische Merkmal hoher ausländischer Investitionen.

Indien macht darin keine Ausnahme. „The present economic development of India . . . is almost entirely due to foreign capital“[48]. Die Voraussetzungen für dieses Einströmen fremder Kapitalien sind später (S. 63/64) darzutun. Wir haben jetzt die Gründe zu konkretisieren. Sie liegen in der geringen Kapitalbildung des indischen Wirtschaftsraumes. Das Realeinkommen des Inders und damit die Sparquote sind äußerst niedrig. Das niederkonkurrierte Handwerk kann keinen Wohlstand schaffen. Andererseits ist die Landwirtschaft nicht in der Lage, die in ihr tätigen Menschenmassen ausreichend zu ernähren. Fehlende Agrartechnik und das System der Realteilung haben die Besitzgröße unter das notwendige Minimum sinken lassen. Steuerdruck und Pachtwucher bringen eine zu-

[48] H. S. Chatterji, An Introduction to Indian Economics, Calcutta, o. J., S. 401.

sätzliche Belastung. Der Grad der landwirtschaftlichen Verschuldung ist demnach unmäßig hoch[49]. Nicht viel besser lebt der indische Industriearbeiter. Auch er ist durchschnittlich hoch verschuldet[50]. Eine bessere Stätte der Kapitalbildung ist der Handel. Aber er liegt nur zu geringen Teilen in indischen Händen. Lediglich die Baumwollindustrie in Bombay ist von der dortigen Händlerschicht der Parsen finanziert worden.

Einen gewissen Ausgleich für diese unzureichenden Kapitalquellen mag man in der Bevölkerungsgröße Indiens sehen, die wenigstens **absolut** ein günstigeres Sparvolumen bilden muß als ein dünn besiedeltes Land. Jedoch kann auch dieser absolute Betrag für die indische Industrialisierung nicht ausreichend gewesen sein, da die industrielle Produktion progressiv im Verhältnis zur Bevölkerung wuchs (s. S. 44).

Die Kapitalbeschaffung der jungen Industrie wurde ferner dadurch erschwert, daß das wenige in Indien zur Verfügung stehende Kapital eine ausgesprochene Scheu vor industrieller Investition hatte. Das hängt zweifellos mit dem höheren Risiko zusammen, das solchen Investitionen zwangsläufig in jungen Industrieländern innewohnt. Das indische Kapital ging eher in den Handel und die Landwirtschaft oder kaufte Staatspapiere.

> „Where money has been invested in industries, it has generally been confined to a few simple and safe enterprises of an obviously attractive nature . . . mainly because commercial firms have prospered too well along conservative and stereotyped lines to trouble about undeveloped industries with uncertain prospects"[51].

Allerdings meint **Thomas**[52], daß das Kapital weniger industrielle Anlage meide, als daß vielmehr die genügende Organisation fehle, die der Industrie das Anlage suchende Kapital zur Verfügung stelle. Der unausgebildete indische Geld- und Kapitalmarkt ist zweifellos eine Tatsache[53] [54], doch liegt die Kausalverbindung zwischen dem Grad der Kapitalbildung und dem Grad der Organisation des Kapitalmarktes sicherlich umgekehrt: die Organisation des Marktes ist unzulänglich, weil die Kapitalbildung spärlich ist.

Wir halten fest: Die indische Kapitalbildung ist unzureichend und die Nutzbarmachung des Potentials gelingt der Industrie nicht in ausreichendem Maße[55].

---

[49] Vgl. u. a. Lupin, a. a. O., S. 29.

[50] Vgl. u. a. Royal Com. on Labour, S. 224 ff.

[51] Indian Industrial Commission, S. 46/47.

[52] P. J. Thomas, The Central Problem of Indian Banking, in: Indian Journal of Economics, Vol. 2, part. 3, 1930/31, S. 275.

[53] Vgl. hierzu: Indian Industrial Commission, S. 179 ff., und Central Banking Enquiry Committee, S. 268 ff.

[54] So ist z. B. eine Zentralbank mit ausreichenden regulierenden Funktionen erst 1934 geschaffen worden.

[55] Hierauf haben u. a. die Indian Industrial Commission, das Indian Eternal Capital Committee und die Indian Fiscal Commission hingewiesen.

Die Knappheit des Angebots auf der einen Seite und andererseits das Risiko, das hinter jeder Kapitalnachfrage junger Industrien verborgen liegt, finden ihren Niederschlag in einer hohen Zinsrate.

> „One of the fundamental causes of the economic backwardness of India is the high price that Indian traders, manufacturers and cultivators have got to pay for the use of capital"[56].

Die Knappheit und Vorsicht des Angebots verursachen die hohe Zinsrate eher als das Risikomoment der Nachfrage: „. . . the rates are not justified by the inherent conditions of the industries"[57].

Alle angeführten Faktoren machten zur finanziellen Durchführung der indischen Industrialisierung einen Rückgriff auf das Ausland notwendig. Über dessen Voraussetzungen und Gestaltung ist in der Folge zu sprechen.

Exkurs: Der internationale Kapitalverkehr.

Drei Voraussetzungen müssen gegeben sein, wenn in einer Volkswirtschaft mit entsprechendem Bedarf eine Einfuhr ausländischen Kapitals stattfinden soll: Das Kapital muß 1. im Ausland v o r h a n d e n sein, es muß 2. kommen w o l l e n und 3. kommen k ö n n e n.

Zu 1: In entwickelten Gewerbe- und Handelsstaaten (insbes. Industrieländern) geht die Kapitalakkumulation oft über die Rate hinaus, die für Reproduktion und Neuinvestition erforderlich ist. Das zusätzlich gebildete Kapital sucht nach Anlagemöglichkeiten in anderen Volkswirtschaften.

Zu 2: Diese Anlagemöglichkeiten findet es in Agrar- und Rohstoffländern. Die im Gegensatz zum industriellen Hochkapitalismus hohen Zinssätze dieser Länder bilden den Anreiz zur Kapitalauswanderung. Zwar kann auch das Risiko hoch sein, es besteht aber in gleichem Maße die Chance spekulativer Gewinne, die durch Monopolbildungen und Schutzzollpolitik erhöht werden kann.

Zu 3: Ein organisierter internationaler Geld- und Kapitalmarkt bildet die Voraussetzung, daß Kapital aus Ländern dichter Kapitalbesetzung in solche mit dringendem Bedarf wandern kann. Der Grad der Organisation und der Freiheit des Marktes kommt u. a. in der Stärke des internationalen Zinsgefälles zum Ausdruck.

Erst bei Vorliegen dieser Voraussetzungen findet eine Kapitaleinfuhr statt. — Internationale Kapitalwanderungen sind keine isolierten Vorgänge. Durch sie werden weitere wirtschaftliche Bewegungen ausgelöst. Denn Geld ist nur Zahlungsmittel. Bewegungen auf der Geldseite sind darum g r u n d s ä t z l i c h nur Ausdruck für entsprechende Vorgänge auf der Güterseite. Durch die Inanspruchnahme ausländischen Kapitals erlangt eine Volkswirtschaft Verfügung über Kaufkraft, mit der ausländische Sach- und Dienstleistungen in Anspruch genommen werden können. Die Kapitaleinfuhr wird also durch Warenimport und ausländische Dienstleistungen realisiert[58]. Was für Dienste in Anspruch ge-

---

[56] Thomas, a. a. O., S. 274.

[57] Central Banking Enquiry Com., S. 273.

[58] Der internationale Edelmetallverkehr ist in d i e s e m Zusammenhang als Warenverkehr zu werten.

nommen, und was für Waren importiert werden, das hängt wesentlich von dem Zweck der Kapitaleinfuhr und der von der inländischen Gütererzeugung eingeschlagenen Richtung ab.

Wenn Kapital und Waren von zwei verschiedenen Volkswirtschaften geliefert werden, erfolgt der Ausgleich für die Warenlieferung an das Schuldnerland durch einen Waren- oder Edelmetallversand vom Kapitalan den Warenlieferanten.

Eine internationale Kapitalbewegung äußert sich sowohl in der Leistungsbilanz des Gläubiger- wie in der des Schuldnerlandes. Handels- und Dienstleistungsbilanz sind darum Symptome für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Wenn die Kapitaleinfuhr eine Wareneinfuhr und (oder) die Inanspruchnahme fremder Dienste zur Folge hat, dann muß während der Dauer dieses Prozesses und bei Ausschaltung dritter Größen die Handels- und Dienstleistungsbilanz des werdenden Schuldnerlandes passiv sein. Setzen dann Amortisation und Zinszahlungen ein, und sind die zu zahlenden Summen größer als etwaige neue Kapitalaufnahmen, dann werden Handels- und Dienstleistungsbilanz des Schuldnerlandes aktiv, denn die Transferierung von Amortisationsquoten und Zinsen wird nur durch Warenausfuhr ermöglicht. Darüber hinaus kann hinter einer aktiven Handels- und Dienstleistungsbilanz auch schon die Herausbildung eines Gläubigerlandes verborgen liegen: Die innere Kapitalbildung geht schon über Tilgungs- und Zinsrate hinaus. Es können bereits ausländische Titel erworben bzw. eigene aus ausländischem Besitz zurückgekauft werden.

Die Kapitaleinfuhr ist entweder Folge einer Kreditaufnahme oder einer im Einfuhrlande vorgenommenen direkten ausländischen Investition. Letztere besteht vor allem in dem Erwerb von Grundstücken und Unternehmungen bzw. in der Beteiligung an Unternehmungen durch Aktienerwerb. Bei einer Kreditaufnahme kann der nachgefragte Kredit lang- oder kurzfristig sein. Letzterer wird in der Regel nur im Zusammenhang mit dem Außenhandelsverkehr und den damit in Verbindung stehenden Dienstleistungen aufgenommen. Langfristig muß grundsätzlich jeder Kredit sein, der in Anlagen realisiert wird. Die Kredite können Privaten oder der öffentlichen Hand gewährt werden. — Sollen keine Aufbringungs- und Transferschwierigkeiten entstehen, so muß der aufgenommene Kredit produktiven Aufgaben zugeleitet werden.

2. Die ausländischen Kapitalinvestitionen in der indischen Industrie.

Wie groß, das ist nun die Frage, sind die in Indiens Industrie investierten ausländischen Kapitalsummen, bzw. an welchen Größen läßt sich der Grad der Inanspruchnahme ausländischer Kapitalien ablesen?

Der Versuch einer exakten Beantwortung stößt auf mannigfache Schwierigkeiten. Das beste Bild über den äußeren Wirtschaftsverkehr eines Landes gewährt zweifellos die Zahlungsbilanz. Die Aufstellung einer solchen in einer genügend spezifizierten Form sieht sich jedoch — besonders in unentwickelten Volkswirtschaften — manchem Problem gegenüber. Zudem gibt eine Zahlungsbilanz nur über diejenigen Werte Auskunft, die in einem bestimmten Zeitraum aus einer Volkswirtschaft abgezogen bzw. in sie ein-

geströmt sind; die Höhe von Schulden oder Guthaben ist aus ihr nicht abzulesen. Diese Werte können nur mit Hilfe komplizierter Berechnungsmethoden geschätzt werden.

An Schätzungen über die Höhe ausländischer Kapitalinvestitionen in Indien mangelt es nicht. Da sie einander nicht zu sehr widersprechen, mögen sie hier in einer Auswahl verzeichnet werden. Ausländische Kapitalien in Indien betrugen:[59]

1898/99	ungefähr	300	Mill.	£ (Pandit)
1909	„	350	„	£ (Keynes)
1911	„	365	„	£ (Ahmad)
1925	„	500	„	£ (Howard)
1929	„	573	„	£ (Ahmad, nur engl. Kapital)
1930	„	600	„	£ (Dubey)
1930	„	583	„	£ (Fin. Times)
1930	„	700	„	£ (Economist)
1937	„	1 000	„	£ (Ahmad, nur engl. Kapital)

Aus diesen Angaben ist zu ersehen, daß wesentliche Teile der Kapitalaufnahme schon vor der Jahrhundertwende stattgefunden haben. Das dürfte vorwiegend in den 50er Jahren der Fall gewesen sein, als die ersten Fabrikgründungen in der Textilindustrie und vor allem die ersten Eisenbahnbauten stattfanden. Diese Vermutung bestätigt die Handelsbilanz, die sonst immer aktiv ist, von 1855 bis 1860 jedoch passiv war und in den folgenden zehn Jahren nur einen geringen Ausfuhrüberschuß aufwies (Tab. 19, S. 66). Ungefähr in diesen Zeitraum wäre demnach Indiens Stellung als werdendes Schuldnerland mit passiver Handelsbilanz zu legen. Die Aktivität der Warenbilanz wurde bis zur Weltwirtschaftskrise durch eine hochpassive Edelmetallbilanz vermindert. Die Beobachtung allein der Handelsbilanz läßt jedoch kein vollständiges Urteil über den Grad der indischen Auslandsverschuldung zu. Die Dienstleistungen müssen ebenfalls berücksichtigt werden. Ihre Erfassung unterliegt jedoch (besonders für zurückliegende Zeiträume) erheblichen Schwierigkeiten. Ganz allgemein kann aber aus der wirtschaftlichen Struktur eines Agrar- bzw. jungen Industrielandes abgeleitet werden, daß seine Bilanz der Fracht-, Bank-, Versicherungs- und sonstigen Dienste passiv ist. Diese Vermutung wird durch Untersuchungen bestätigt, die Pandit über „India's Balance of Indebtedness" für die Zeit von 1898 bis 1913 angestellt hat. Die Dienstleistungsbilanz war während des ganzen Zeitraumes passiv, jedoch nicht in dem Maße, daß dadurch die Aktivität der Handelsbilanz überkompensiert worden wäre. Andererseits waren jedoch die Zinsleistungen höher als der Saldo der Handels- und Dienstleistungsbilanz. Da die Zinsleistungen während des von Pandit erfaßten Zeitraumes im Durchschnitt noch angewachsen sind, müssen wir feststellen, daß

[59] 1898/99: Pandit, India's Balance of Indebtedness, S. 95 ff. 1909: Dubey, The Indian Public Debt, S. 3. 1911: Ahmad, Some Economic and Financial Aspects, S. 33. 1925: Chatterji, a. a. O., S. 401. 1929: Ahmad, a. a. O., S. 34. 1930: Dubey, a. a. O. 1937: Ahmad, a. a. O.

Tabelle 19.

Indiens Außenhandel 1849—1937 **.*
(Jährl. Durchschnitt in Lakhs Rs.)***

Zeitraum	Einfuhr	Ausfuhr	Bilanz
1849/50—1853/54	1 585	2 002	+ 417
1854/55—1858/59	2 685	2 585	— 100
1859/60—1863/64	4 106	4 317	+ 211
1864/65—1868/69	4 931	5 766	+ 835
1869/70—1873/74	4 130	5 784	+1 654
1874/75—1878/79	4 822	6 313	+1 491
1879/80—1883/84	6 181	8 041	+1 860
1884/85—1888/89	7 513	9 028	+1 515
1889/90—1893/84	8 870	10 867	+1 997
1894/95—1898/99	8 856	11 393	+2 537
1899/1900—1903/04	11 097	13 691	+2 594
1904/05—1908/09	15 637	17 578	+1 941
1909/10—1913/14	19 904	23 280	+3 376
1914/15—1918/19	19 832	23 316	+3 484
1919/20—1923/24	31 927	31 950	+ 23
1924/25—1928/29	30 470	35 764	+5 294
1929/30—1933/34	17 453	24 102	+6 649
1934/35	13 977	21 900	+7 923
1935/36	14 428	21 027	+6 599
1936/37	16 048	22 241	+6 193
1937/38	18 194	20 953	+2 759

* Bis 1898/99: Imperial Gazetteer, S. 268. 1899/1900 bis 1935/36: Stat. Abstr., versch. Jg. 1936/37 und 1937/38: Rev. of the Trade of India in 1937/38.

** Nur Überseehandel einschl. Edelmetalle.

*** 1899/1900—1910/11 v. Verf. aus engl. in ind. Währung umgerechnet.

Indien bis zum Weltkriege ein Land mit zunehmender Auslandsverschuldung war. Diese Feststellung wird durch die Schätzungen auf S. 65 bestätigt.

Es ist nun zu prüfen, welche ausländischen Kapitalbeträge in der indischen Industrie investiert worden sind. Da ausreichende Angaben fehlen, müssen wir uns mit einigen Schätzungen begnügen. Nach Pandit[60] waren 1898/99 von den 39 353 Lakhs Rupien ausländischen Kapitals 18 490 Lakhs Regierungsanleihen, und nach Dubeys Schätzungen[61] betrug 1930 bei einer gesamten Auslandsverschuldung von 600 Mill. £ der Anteil der öffentlichen Hand ungefähr 380 Mill. Das wären jeweils ungefähr 45 % bzw. knapp 65 %. Von dem verbleibenden Rest sind wesentliche Beträge auch im Handel, im Bergbau und vor allem im Eisenbahnwesen investiert worden. So gliedert sich nach Ahmad[62] 1929 das in Indien angelegte britische Kapital wie folgt auf:

[60] A. a. O., S. 95 ff.
[61] A. a. O.
[62] A. a. O.

Regierungsanleihen	261	Mill. £
Eisenbahnanlagen	120	„ „
Kriegsanleihen	17	„ „
Private Unternehmungen	175	„ „

Da Großbritannien praktisch das einzige Gläubigerland Indiens ist, haben diese Ziffern Allgemeingültigkeit. Von den in privaten Unternehmungen angelegten 175 Mill. £ (= 30,5 % der ges. britischen Investition) entfallen Teile auf den Handel, der überwiegende Teil jedoch auf die Industrie. Innerhalb derselben dominiert indisches Kapital lediglich in Tatas Eisen- und Stahlwerken sowie in der Baumwollspinnerei.

Für die Nachkriegszeit stehen Untersuchungen über Stand und Entwicklung der indischen Verschuldung, wie sie Pandit für die Vorkriegsjahre durchführte, nicht zur Verfügung. Die Schätzungen auf S. 65 zeigen jedoch auch für die Nachkriegszeit ein erhebliches Ansteigen der Auslandsverschuldung. Allerdings überstiegen Zinsen und Tilgungsquoten allmählich den Betrag neuer Verschuldung. Das beweisen die Daten der indischen Zahlungsbilanz (Tab. 20): die Kapitalbilanz zeigt seit einigen Jahren rückgängige Aktivsalden; ferner fanden große Edelmetallexporte statt und die Handelsbilanz

Tabelle 20.

Indische Zahlungsbilanzen 1923/24—1937/38 **.*

(Mill. Rs.)

	1923/24	1926/27	1929/30	1932/33	1935/36	1937/38
AKTIVA:						
Warenbilanz	1 105,3	351,0	538,1	—	193,8	—
Zinsenbilanz	—	—	—	—	—	—
Dienstl.bilanz	—	—	—	—	—	—
Edelmetallbilanz	—	—	—	655,2	373,6	163,3
langfr. Kap.bilanz	221,0	383,8	133,2	—	—	53,0
kurzfr. Kap.bilanz	—	—	41,2	—	—	
ungekl. Saldo	—	104,7	—	51,7	33,6	266,9
Sa.	1 326,3	839,5	712,5	706,9	601,0	483,2
PASSIVA:						
Warenbilanz	—	—	—	54,7	—	0,2
Zinsenbilanz	323,7	297,8	316,0	344,1	320,2	301,7
Dienstl.bilanz	433,0	347,2	180,1	161,6	159,7	181,3
Edelmetallbilanz	292,1	194,0	142,2	—	—	—
langfr. Kap.bilanz	—	—	—	65,0	121,1	—
kurzfr. Kap.bilanz	10,5	0,5	—	81,5		—
ungekl. Saldo	267,0	—	74,2	—	—	—
Sa.	1 326,3	839,5	712,5	706,9	601,0	483,2

* Balances des Paiements 1937 (Soc. d. N.), Genf. 1937, S. 132.

** Bei den Einzelbilanzen der Zahlungsbilanz ist jeweils nur der Endsaldo eingesetzt worden.

zeigte Tendenzen zur Passivität bzw. zu verminderter Aktivität. Obwohl diese Tatsachen Aufbringungs- und Transferschwierigkeiten der indischen Wirtschaft andeuten, können wir auf Grund der folgenden Angaben doch eine verbesserte Kapitalbildung in Indien selbst annehmen:

1. Langsame, aber stete Einkommenssteigerung je Kopf der Bevölkerung[63],
2. Intensive Industrialisierung in der Nachkriegszeit,
3. Wachsender Anteil der in Indien aufgelegten an den insgesamt aufgelegten öffentlichen Anleihen (1900/01: 58,3 %, 1925/26: 91,2 %, 1935/36: 92,7 %)[64].
4. Wachsender Anteil der inländischen an den insgesamt in Indien arbeitenden Aktiengesellschaften: 1914/15 betrug das Kapital der im Inland eingetragenen Gesellschaften 60,6 Mill. £, das der im Ausland eingetragenen 298,4 Mill. £. 1934/35 lauten die entspr. Zahlen 225,0 bzw. 573,1 Mill. £[65].

Zusammenfassung: Die indische Industrialisierung ist fast ausschließlich durch ausländisches, und zwar englisches Kapital finanziert worden. Der Zuwachs von Auslandskapital war bis zur Weltwirtschaftskrise größer als die Zins- und Amortisationszahlungen. Die wachsende industrielle Kapitalakkumulation und die Störung des internationalen Kapitalmarktes haben zu einer relativen Abnahme ausländischen Kapitals in der indischen Industrie geführt. Die mannigfaltigen Schwierigkeiten in der Zahlungsbilanz zeigen, daß die indische Kapitalbildung diesen Ausfall noch nicht ersetzen kann.

IV. Der Absatz.

Neben den Anfuhrkosten für Anlagen, Roh- und Kraftstoffe gehören die Kosten für den Absatzweg des erzeugten Gutes zu dem Standortsfaktor „Transportkosten". Die Untersuchung des Absatzraumes beschließt somit die Analyse der einzelnen Faktoren, die das Standortsbild der indischen Industrie bestimmen.

Die Analyse kann, ohne sich mit dem Vorwurf der Unvollständigkeit zu belasten, im wesentlichen auf die Baumwoll- und Juteindustrie beschränkt werden, da diese beiden Industrien den überwiegenden Sektor der indischen Industriewirtschaft bilden. Zudem bedarf es keiner näheren Erörterung, daß der Absatzmarkt der indischen Produktionsgüterindustrien ausschließlich der heimische Wirtschaftsraum selbst ist, reicht ihre Kapazität doch nicht einmal zur Deckung des nationalen Bedarfs aus. Gleiches gilt von der einfachen, heimische Bedürfnisse befriedigenden chemischen Industrie sowie von den beiden großen Nahrungsmittelindustrien: den Reismühlen und der Zuckerindustrie.

---

[63] Jathar u. Beri, a. a. O., Bd. 2, S. 164.
[64] Stat. Abstr., versch. Jg.
[65] 1914/15: Jathar u. Beri, a. a. O., Bd. 2, S. 418/419; 1934/35: Stat. Abstr. 1926/27—1935/36.

Ansatz und Entwicklung der indischen Baumwollindustrie waren in starkem Maße durch die Konkurrenz englischer Baumwollfabrikate bestimmt. Die britischen Erzeugnisse hatten dem indischen Handwerk entscheidende Teile des heimischen Marktes genommen. Auf Grund dieser Tatsache müssen wir zu der Annahme kommen, daß die junge indische Baumwollweberei (und nur von dieser soll vorläufig die Rede sein) zuerst auf dem eigenen Markt Absatzchancen suchte. Diese vorläufige Annahme wird bestärkt durch die Erinnerung an den qualitativen Charakter dieser ersten Produktion, die entsprechend der Struktur der indischen Erzeugungskräfte zunächst einfache Güter herstellte (s. S. 40 ff.). In diesen einfachen Erzeugnissen war eine Konkurrenz mit Lancashire um so eher möglich, als bei ihnen die Transportkosten einen höheren Anteil als bei hochwertigen Fabrikaten ausmachen, und weil die qualifizierte englische Industriearbeit im Gegensatz zur indischen für einfache Güter zu teuer war.

Die Herstellung einfacher Baumwollgewebe entsprach auch der Bedarfsstruktur des indischen Marktes. Die Nachfrage nach einfachen Erzeugnissen überwog bei weitem wegen der geringen Kaufkraft der Bevölkerung und wegen des großen Umfanges der niederen Kasten. Die indische Produktion fand also einen Markt vor, dessen Nachfrage ihr entgegenkam. Die Folge ist ein starker relativer, seit der Weltwirtschaftskrise aber auch ein absoluter (mengenmäßiger) Rückgang der Einfuhr, wenn die indische Produktion auch erst im Verlauf des Weltkrieges den Umfang der Einfuhr erreichte (s. Tab. 21, S. 70). Die Einfuhrdrosselung war nur möglich in Verbindung mit einer qualitativen Verbesserung der indischen Produktion, da der überwiegende Teil der Gewebeeinfuhr auf feinere Erzeugnisse entfällt. Auf der anderen Seite stieg die Ausfuhr — mit einer Unterbrechung während der großen Krise — leicht an, die Exportquote war jedoch wegen der wachsenden heimischen Erzeugung rückgängig. Um die letzte Jahrhundertwende spielte der Auslandsabsatz mit ungefähr $^1/_5$ der Erzeugung noch eine gewisse Rolle. Allerdings erfolgte der Absatz überwiegend in Ostasien und den Randgebieten des Indischen Ozeans, wo die Bedarfsstruktur derjenigen Brit.-Indiens ähnelte und die Gewebe Lancashires mit hohen Transportkosten belastet waren. Heute ist die Ausfuhr praktisch belanglos.

Wie aus Tab. 21 weiter ersichtlich, überkompensiert die gestiegene indische Gewebeerzeugung bei weitem den Rückgang der Einfuhr, was mit der wachsenden Bevölkerung Indiens und einer geringen, aber steten Erhöhung des Lebensstandards ausreichend erklärt ist. In dem Bevölkerungsreichtum Indiens, der es neben China zu dem größten nationalen Baumwollmarkt der Welt macht, sind genügende Ausgleichsmöglichkeiten für die verlorengegangene Ausfuhr vorhanden. Die Größe dieses Marktes und die Möglichkeit, ihn durch Hebung des Lebensstandards weiter zu erschließen, entscheiden über die zukünftige Entwicklung der indischen Baumwollindustrie.

Tabelle 21.

Indiens Erzeugung, Ein- und Ausfuhr von Baumwollwaren 1896—1937.*
(Jährl. Durchschnitt in Mill. lb.)

	Garn			Gewebe**		
Zeitraum	Erzeugung	Ausfuhr	Einfuhr	Erzeugung	Ausfuhr	Einfuhr
1896/1900	425,9	208,1	46,3	95,2	16,8	507
1901/1905	531,8	227,9	35,3	127,6	19,9	555
1906/1910	629,7	243,9	37,9	180,8	21,2	568
1911/1915	622,5	174,1	43,9	253,1	26,9	663
1916/1920	626,1	133,3	29,9	345,3	47,3	361
1921/1925	633,1	57,8	53,7	372,9	41,5	378
1926/1930	674,1	28,8	43,7	454,9	37,3	425
1931/1935	857,4	15,2	37,5	598,8	17,8	234
1937/1938	1 159,5	40,1	22,0	1 021,1	60,3	148

* Bis 1935: Stat. Abstr., versch. Jg.; 1937/38: Rev. of the Trade of India in 1937/38.

** Längen in Gewichtsmaße umgerechnet (4 yards = 1 lb.).

Tabelle 22.

Indiens Ausfuhr von Jutegeweben 1894—1937.*

(Jährl. Durchschnitt in Lakhs Rs.)

Zeitraum	Ausfuhr
1894/95—1898/99	518
1899/00—1903/04	827
1904/05—1908/09	1 443
1909/10—1913/14	2 025
1914/15—1918/19	4 019
1919/20—1923/24	4 316
1924/25—1928/29	5 433
1929/30—1933/34	2 939
1935/36	2 325
1937/38	2 908

* Bis 1935/36: Ind. Yearbook 1938/39; 1937/38: Rev. of the Trade of India in 1937/38.

Ungefähr gleiche Ergebnisse wie bei der Weberei liefert die Absatzanalyse der indischen Spinnereien: bei steigender Produktion eine absolut scharf rückgängige Ausfuhr und relativ, seit dem Weltkrieg aber auch absolut sinkende Einfuhr (Tab. 21). Die Exportorientierung der Spinnerei war allerdings bis zum Weltkriege mit $^1/_2$ bis $^1/_3$ der Erzeugung wesentlich größer als die der Weberei. Die japanische Konkurrenz führte in den Nachkriegsjahren zu einem Rückgang der Garnausfuhr, die dadurch praktisch bedeutungslos wird. Auch hier übernimmt der heimische Markt den Ausfall und macht darüber hinaus eine Steigerung der Erzeugung möglich. Die Einfuhr, die im Verhältnis zur Produktion kaum eine Rolle spielt, besteht ausschließlich aus feinen Gespinsten. Eben wegen dieser geringen Einfuhr entfallen für die Spinnerei zusätzliche Erzeugungs-

möglichkeiten, wie wir sie bei der Weberei aufzeigen konnten. Eine Produktionserweiterung kann — werden nicht wieder Auslandsmärkte erschlossen — nur in Verbindung mit einer solchen der Weberei erfolgen.

Für die indische Juteindustrie läßt sich eine durch Zahlen einwandfrei belegte Absatzanalyse deshalb nicht durchführen, weil es für den g a n z e n zur Diskussion stehenden Zeitraum keine Produktionsstatistik gibt. Eine kleine Vorüberlegung muß uns jedoch zu der Erkenntnis führen, daß die indische Juteindustrie exportorientiert ist: Jute dient nicht der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung der Bevölkerung, sondern der Güterbeförderung. Die Nachfrage geht also von dem internationalen Handel aus, insbesondere von den Getreideexportländern. Da Indien ein natürliches Anbaumonopol für Jute besitzt und bei von Jahr zu Jahr steigender Ernte einen immer größer werdenden Teil derselben verarbeitet, muß der überwiegende Teil der Produktion für die Ausfuhr bestimmt sein. In welchem Maße jedoch die Juteverarbeitung von dem Stand des Welthandels abhängig ist, zeigen die seit der Weltwirtschaftskrise scharf abgesunkenen Ausfuhrziffern (Tab. 22, S. 70), denen ein ungefähr gleicher Rückgang von Ernte und Verarbeitung entspricht. Allerdings waren die in Tab. 22 zum Ausdruck kommenden Preisschwankungen größer als diejenigen der Exportmengen. In der indischen Gesamtausfuhr ist im Laufe der Jahre der Export von Jutewaren wertmäßig hinter die Rohbaumwolle an die zweite Stelle gerückt, hat also den Export von Rohjute überflügelt, der in der Vorkriegszeit wertmäßig bedeutender war.

In der ersten Phase ihrer Entwicklung war die indische Juteindustrie allerdings ausgesprochen konsumorientiert:

> „In den ersten Jahren ihres Bestehens legte sich die indische Juteindustrie ausschließlich auf den heimischen Markt“[66].

Nach M o h i n d r a[67] war bis 1886 mit Ausnahme des Jahres 1884 der Heimverbrauch von Jutefabrikaten größer als die Ausfuhr, ab 1887 ist umgekehrt die Ausfuhr ständig größer als der indische Verbrauch. Für 1913 gibt D e l d e n[68] die Exportquote in Jutesäcken mit 70 bis 75 % an. Ähnlich L u p i n[69], der die Angaben eines Inders für dieselbe Zeit zitiert, nach denen die Quote 78 % beträgt. Für 1918 zitiert L u p i n[70] eine englische Schätzung von 60 %, bezeichnet sie jedoch als „höchst unwahrscheinlich“, da sie in einem Bericht enthalten ist, der auch sonst „bewußt entstellend“ sei.

Der Absatz der indischen Juteindustrie nahm also folgende Entwicklung: zuerst Verdrängung des indischen Handwerks und der Heimindustrie auf dem heimischen, dann auch auf dem ausländischen Markt; anschließend Aufnahme der Konkurrenz mit Dundee

---

[66] Delden, a. a. O., S. 145.
[67] A. a. O., S. 76.
[68] A. a. O., S. 147.
[69] A. a. O., S. 125.
[70] A. a. O.

mit dem Ergebnis der Eroberung auch entfernterer Absatzmärkte, wodurch sich eine ausgesprochene Abhängigkeit der indischen Juteverarbeitung von ausländischen Märkten ergibt. Die Lage ist also umgekehrt wie bei der Baumwollindustrie. Wir sahen, daß dies in der Struktur des Bedarfs nach Jutefabrikaten begründet liegt.

2. Abschnitt: Die Industrialisierung Argentiniens.

A. Der Ablauf.

I. Der Ansatz.

1. Die zeitliche Bestimmung.

Für welchen Zeitraum ist der Beginn eines intensiven Wachstums des argentinischen Fabriksystems anzusetzen? Die Antwort liegt auch hier — wie bei Britisch-Indien — nicht in der Auffindung der ersten wichtigen Fabrikgründungen. Diese liegen bereits vor der Mitte des 19. Jahrhunderts: 1840 wurde in Tucumán die erste Zuckerfabrik errichtet, und 1845 folgte die Gründung der ersten Dampfmühle. In den 60er Jahren wurden die „saladeros" ins Leben gerufen, die Dörr- oder Salzfleisch („tasajo") herstellen. Aus diesen Gründungen entwickelten sich dann die drei auch heute noch wichtigsten argentinischen Industrien. Allerdings trat seit 1883, in welchem Jahre die ersten Gefrierfleischfabriken („frigoríficos") errichtet wurden, die Erzeugung von Gefrier-, Kühl- und Konservenfleisch an die Stelle der allmählich bedeutungslos werdenden tasajo-Herstellung.

Die Zeit des intensiven Wachstums der Mühlen, Fleisch- und Zuckerfabriken kann bei zusätzlicher Berücksichtigung anderer Industriezweige als Zeitpunkt des Ansatzes zur argentinischen Industrialisierung bezeichnet werden.

Für die Zuckerindustrie sollen die Produktionsziffern als Beleg dienen. Da ergibt sich für den Zeitraum von 1890 bis 1895 ein plötzliches Hochschnellen der Werte von rund 40 000 t auf 130 000 t[71], während die erzeugten Mengen vorher und nachher gleichmäßig wachsen.

Für das Mühlengewerbe und die Gefrierfleischherstellung stehen keine Ertrags- oder Erzeugungswerte zur Verfügung. Hier sollen die Ausfuhrziffern herangezogen werden, was für die Fleischverarbeitung um so mehr zu rechtfertigen ist, als sie ausgesprochene Exportindustrie ist. Die Jahre progressiver Entwicklung liegen bei ihr um die Jahrhundertwende: von 1898 bis 1902 verdreifacht sich die Gesamtmenge des ausgeführten Fleisches und verzwölffachen sich die Gefrierfleischexporte[72]. Die Mühlenindustrie schließlich wächst besonders stark ab 1890: den Ausfuhrmengen des Jahrfünfts

[71] Informaciones argentinas, 1938, Nr. 3.
[72] Gemmingen, Die Entwicklung der Fabrikindustrie, S. 126.

1885/90 von 28 000 t stehen 1890/95 solche von 116 000 t gegenüber[73]. Auch hier vorher ein allmählicheres Wachsen.

Der Ansatz zur argentinischen Industrialisierung kann demnach auf Grund der bisherigen Angaben in den Zeitraum zwischen 1890 bis kurz nach der Jahrhundertwende gelegt werden[74]. In diese Periode fallen auch Wachstumsfortschritte der milchverarbeitenden sowie der Wein- und Quebrachoextrakt-Industrie.

Wenn wir uns der für Indien angegebenen Daten erinnern (S. 38/39), so können wir abschließend feststellen, daß beide Industrialisierungsprozesse ungefähr zu gleicher Zeit, der argentinische um einiges später, ansetzten.

2. Die Ansatz-Industrien.

In den drei Gewerbezweigen der Getreidemüllerei, Zuckergewinnung und Fleischverarbeitung beginnt die erste Entwicklung eines argentinischen Fabriksystems. Weitere Nahrungsmittelindustrien kommen hinzu, wenn sie auch bei weitem nicht von gleicher Bedeutung sind: Weinkeltereien, Butter- und Käseherstellung, Brauereien und Tabakverarbeitung. Die in der argentinischen Viehzucht anfallenden Häute verarbeiten zahlreiche Gerbereien, auf denen eine Schuhindustrie aufbauen kann, die bald den nationalen Bedarf deckt. Keine einzige Produktionsmittelindustrie ist unter den Ansatz-Industrien zu finden, obwohl von Eisenbahnen und großbetrieblicher Landwirtschaft auch ein außergewerblicher Bedarf nach Anlagen und Maschinen ausgeht. Einige Gießereien sind durchweg kleinbetrieblich organisiert und beschäftigen sich zudem nicht mit der Herstellung von Erzeugungsgütern, bzw. mit der Bereitstellung von Material für eine solche. Das völlige Fehlen, bzw. die Unkenntnis von dem Vorhandensein von Eisenerzlagern ist die einzige, aber auch genügende Erklärung für diese völlige Bedeutungslosigkeit der Schwerindustrien im Ansatzbild der argentinischen Industrialisierung, das in Tab. 23 (S. 74) dargestellt ist.

Die in Tab. 23 wiedergegebenen Ziffern zeigen nicht allein die Bedeutung der Industrie, sondern des Gewerbes schlechthin. Was deutlich wird, wenn man die Zahl der Betriebe zu den anderen Werten der Tabelle in Beziehung setzt. — Ferner hat der Census von 1908 nicht zwischen Rohstoffgewinnung und Rohstoffverarbeitung unterschieden. So sind der Zucker- bzw. Weinindustrie auch die Plantagen- bzw. Weinbergarbeiter zugezählt worden.

---

[73] Ders., S. 118.

[74] Diese Ansicht wird durch das Schrifttum bestätigt. Souweine, ein genauer Kenner argentinischer Verhältnisse, schreibt: „C'est de 1875 que datent les débuts de l'industrie argentine, mais ce n'est guère qu'après 1890 que ses progrès deviennent sensibles" (L'Argentine au seuil de l'industrie, S. XXIII). Ebenso Gemmingen: „... die wirkliche Entwicklung der Fabrikindustrie beginnt erst mit dem Jahre 1890" (a. a. O., S. 131). Schließlich legt auch Hoffmann (a. a. O., S. 89) den Zeitpunkt des Ansatzes ungefähr auf 1900.

Tabelle 23.

Die 10 wichtigsten argentinischen Gewerbezweige 1908.*

(Nach Produktionserträgen geordnet.)

Gewerbezweig	Zahl der Betriebe	jährl. Produktions-Ertrag** (1 000 $ m/n)	Kapital** (1 000 $ m/n)	PS	Beschäftigte
Gefrierfleischfabriken***	14	107 451	35 372	13 828	8 352
Weizenmühlen	330	96 695	40 662	16 348	4 309
Zuckerfabriken	38	76 731	77 822	36 250	39 591
Weinkeltereien	3 409	60 449	65 377	6 258	45 776
Sägewerke	283	36 154	16 809	7 641	8 081
Tabakverarbeitung	171	34 992	9 200	654	4 525
Schuherzeugung	254	23 642	8 141	765	8 088
Brauereien	24	22 388	29 780	2 206	3 049
Druckereien	739	20 189	14 290	1 757	6 763
Gerbereien	227	19 205	11 580	4 014	3 389

* Zusammengestellt aus: Censo Industrial 1908, bol. 13, S. 18 ff.

** $ m/n = Papier-Peso, $ o/s = Gold-Peso.

*** einschl. Konservenfleischerzeugung.

II. Die Entfaltung der Industriewirtschaft.

1. Die Intensität des Wachstums und der Anteil der einzelnen Industrien.

Obwohl die Fleischindustrie die jüngste der drei argentinischen Großindustrien ist, hat sie sich am schnellsten entwickelt und stellt heute den führenden Industriezweig vor den Großmühlen und den Zuckerfabriken dar (Tab. 24, S. 75). Daß der Aufschwung der frigoríficos die saladeros fast zum Verschwinden brachte, wurde bereits erwähnt (S. 72). In den Gefrierfleischfabriken selbst gewann in der Nachkriegszeit das Kühlfleisch gegenüber dem Gefrier- und Konservenfleisch an Bedeutung. — Ebenfalls ansteigend, wenn auch nicht in gleichem Maße wie bei der Fleischindustrie, ist der Entwicklungsgang der Weizenmüllerei (Tab. 25, S. 75). Der Rückgang der Betriebszahl bei Anziehen der anderen Werte ist nur ein Zeichen für die industrielle Intensivierung dieses Gewerbezweiges. — Der Aufschwung der Zuckerindustrie war kurz nach dem Weltkriege im wesentlichen beendet (Tab. 26, S. 75). Die ungünstige Transportlage (die Zuckerindustrie siedelt im NW in Tucumán), die relative Knappheit billiger farbiger Arbeitskräfte sowie das Fehlen eines tropischen Klimas verschließen der argentinischen Zuckerindustrie den Weltmarkt, so daß ihre weitere Entwicklung vom Inlandsbedarf bestimmt wird. Die heimische Bedarfsdeckung gelingt nur mit schutzzöllnerischer Hilfestellung des Staates.

Tabelle 24.

Die Entwicklung der argentinischen Gefrierfleischfabriken 1908—1935**.*

Jahr	Zahl der Betriebe	jährlicher Produktionsertrag (1 000 $ m/n)	Kapital (1 000 $ m/n)	PS	Beschäftigte
1908	8	96 636	31 137	12 424	5 817
1914	13	268 412	92 992	24 287	15 644
1935	21	420 713	166 869	56 711	26 191

* 1914 alle Fleischfabriken, sonst nur frigoríficos.

** 1908: Censo 1908, bol. 13, S. 18 ff.; 1914: Tornquist, The Economic Development of the Arg. Republic, S. 105 ff.; 1935: Censo 1935, bol. 1, S. 31 u. bol. 4, S. 14.

Tabelle 25.

Die Entwicklung der argentinischen Weizenmühlen 1908—1938.*

Jahr	Zahl der Betriebe	jährlicher Produktionsertrag (1 000 $ m/n)	Kapital (1 000 $ m/n)	PS	Beschäftigte
1908	330	96 695	40 662	16 348	4 309
1914	408	-	87 128	27 800	4 939
1935	232	144 733	86 892	43 002	5 476
1938	232	252 500	-	-	7 107

* 1908 u. 1935: wie Tab. 24; 1914: Tornquist, a. a. O., S. 49 ff.; 1938: Wirtschaftsberichte, H. 3, März 1940.

Tabelle 26.

Die Entwicklung der argentinischen Zuckerfabriken 1908—1938.*

Jahr	Zahl der Betriebe	jährlicher Produktionsertrag (1 000 $ m/n)	Kapital (1 000 $ m/n)	PS	Beschäftigte**
1908	38	76 731	77 822	36 250	-
1914	42	-	189 848	57 511	-
1935	39	98 740	167 656	93 717	5 123
1938	41	123 400	-	-	7 107

* 1908 u. 1935: wie Tab. 24; 1914: Tornquist, a. a. O., S. 54 ff.; 1938: Wirtschaftsberichte, H. 12, Dez. 1939.

** Die Zensen von 1908 u. 1914 haben auch die auf den Zuckerplantagen Beschäftigten mitgezählt und sind deshalb mit der Ziffer des Zensus von 1935 nicht vergleichbar.

Das verlangsamte Wachstum der Mühlen- und Zuckerindustrie führte in der Nachkriegszeit zu einem relativen Rückgang der drei führenden argentinischen Industriezweige. Andere Nahrungs- und Genußmittelindustrien (Brauereien, Weinkeltereien, Likörherstellung, Tabakverarbeitung, Milchverarbeitung) wuchsen in stärkerem Maße. Qualitativ und quantitativ ausgebaut wurde auch die Schuhindustrie. Recht wenig entwickelt ist dagegen die chemische Industrie, es sei denn, daß man die großbetriebliche Herstellung von Quebrachoextrakt dazurechnet. „Eine Industrie der Schwerchemikalien fehlt fast noch ganz“[75].

Jungen Datums sind die Textilindustrien. Besonders seit 1935 vollzieht sich ein erstaunlicher zollgeschützter Aufschwung. Nach der Industrieenquete von Ende 1937 erfolgten zwischen 1935 und diesem Zeitpunkt ungefähr 200 Neugründungen, stieg die Zahl der Arbeiter und Angestellten von 47 000 auf knapp 60 000 und vermehrte sich der Produktionswert um ungefähr 70 Mill. $ m/n auf 274 Mill. $ m/n[76]. 1938 jedoch erreicht der Aufschwung bereits die ihm von der Aufnahmefähigkeit des heimischen Marktes gesteckten Grenzen: in einfachen Baumwollgeweben und -gespinsten sowie in kunstseidenen Erzeugnissen kann der Bedarf annähernd durch eigene Produktion gedeckt werden. Qualitätsansprüche werden nach wie vor durch die Einfuhr befriedigt. Deren Restriktion seit 1938/39 führte wieder zu einer leichten Erholung der Industrie.

Nur ganz geringe Ansätze zeigt bis in die jüngste Zeit hinein die Produktionsmittelindustrie. Der Mangel, bzw. die ungünstige Lage von Kohlen und Eisenerzen sind ein entscheidendes Hemmnis. Die vorhandenen Werkstätten dienen überwiegend der Reparatur und der Herstellung von Ersatzteilen. Doch befindet sich auch die Schwerindustrie seit Beendigung der Weltwirtschaftskrise in schnellerer Entwicklung. Auf der Basis von Roheiseneinfuhr und rationeller Schrottverwertung wird vor allem die Schiffs- und Rüstungsindustrie aufgebaut.

> „El desarrollo de la indústria metalúrgica argentina . . . ha sido tan grande . . . que ya puede el país aspirar a producir los materiales de defensa y casi todo cuanto requiera el ejército y la armada“[77].

Da der Ausbau der Schwer- und Textilindustrie im wesentlichen erst 1934/35 begann, sind zwischen dem Industriezensus von 1908 und demjenigen von 1935[78] kaum nennenswerte Verschiebungen innerhalb der führenden argentinischen Industriezweige vor sich gegangen (Tab. 27).

---

[75] Wochenbericht I. f. K., 1938, S. 273.

[76] Wirtschaftsberichte, H. 5, Juli/Sept. 1940.

[77] Revista de economía argentina, 1938, S. 51.

[78] Die Zählung von Ende 1937 war uns noch nicht in vollem Umfange zugänglich.

Tabelle 27.

Die 10 wichtigsten argentinischen Gewerbezweige 1935.*

Gewerbezweig	Zahl der Betriebe	jährlicher Prod.-Ertrag (1 000 $ m/n)	Kapital (1 000 $ m/n)	PS	Beschäftigte
Gefrierfleischfabriken	21	420 713	166 869	56 711	26 191
Weizenmühlen	232	144 733	86 892	43 002	5 476
Zuckerfabriken	39	98 740	167 656	93 717	5 123
Milchverarbeitung	876	79 122	51 903	19 665	6 344
Tabakverarbeitung	152	49 601	59 729	4 259	8 974
Schuherzeugung**	455	48 709	28 859	5 715	12 807
Gießereien	150	48 702	49 481	17 946	10 809
Weinkeltereien	1 749	43 984	138 437	24 501	7 470
Brauereien	18	34 287	72 779	16 611	4 131
Gerbereien	163	32 661	26 617	13 588	3 882

* Censo 1935, bol. 1, S. 13 ff. u. bol. 4, S. 14 ff.

** nur Lederschuhe.

Tabelle 28.

Die Entwicklung der argentinischen Industrie 1895—1937.*

Jahr	Zahl der Betriebe	Beschäftigte	Kapital (1 000 $ m/n)	PS
1895	24 831	166 377	321 277	35 500
1908	31 988	329 490	727 591	229 660
1914	48 779	410 201	1 787 662	678 757
1935	40 367	534 736	4 305 291	2 557 376
1937	49 333	626 340	-	-

* 1895: The Arg. Yearbook 1902, S. 159; 1908: Censo, bol. 13, S. 14/15; 1914: Tornquist, a. a. O., S. 35; 1935: Censo, bol. 1, S. 16 u. bol. 4, S. 12; 1937: Wirtschaftsdienst, 1940, S. 69.

Tab. 28 vermittelt eine Übersicht über die industriewirtschaftliche Entfaltung Argentiniens bis 1937. Dazu muß erwähnt werden, „daß die seit Abschluß des Industriezensus (v. 1935 — d. Verf.) verflossenen . . . Jahre zu den erfolgreichsten der argentinischen Industriegeschichte überhaupt gehören“[79].

Die Stärke des industriewirtschaftlichen Wachstums war bereits von Einfluß auf die argentinische Wirtschaftsstruktur. So stiegen die gewerblichen Produktionswerte von 1 541 Mill. $ m/n im Jahre 1927 auf 2 062 Mill. im Jahre 1933[80]. Am besten wird das relative Wachstum der Industrie durch folgende Schätzungen A. E. Bunges, des führenden argentinischen Nationalökonomen, gekennzeichnet: während die Bevölkerung von 1900 bis 1915 um 65 %

[79] Wirtschaftsdienst, 1938, S. 872.

[80] Bunge, Economic Situation of the Argentine, S. 300.

zunahm, stieg der gewerbliche Produktionswert um 190 % und für den Zeitraum von 1915 bis 1930 lauten die entsprechenden Ziffern 40 % und 50 %[81]. Die Außenhandelswerte zeigen dagegen, daß Argentinien trotz zunehmender industrieller Tätigkeit nach wie vor ein Agrarland ist: knapp 70 % der Ausfuhr bestehen aus unverarbeiteten Erzeugnissen und die Fertigwareneinfuhr deckt noch 3/4 des Bedarfs.

2. Periodisierung des Ablaufs.

Die Daten der industriellen Entwicklung Argentiniens sind nunmehr unserem Stufenschema entsprechend zu gliedern.

Zur Methodik kurz folgendes: Um einen Vergleich mit Indien zu ermöglichen, wäre die Größe der einzelnen Industriezweige unter Zugrundelegung der Beschäftigtenstatistik zu messen. Diese ist jedoch für unseren Zweck nicht brauchbar, da sie, wie schon erwähnt, die bei der

Tabelle 29.

Gruppierung der argentinischen Industrie 1908 u. 1935.*
(v. H. der Produktionserträge.)

Industriezweig	1908	1935
Nahrungs- und Genußmittel	48,7	36,8
Bekleidung	9,7	15,6
Lederverarbeitung**	4,0	2,4
Möbel***	6,2	2,1
Eisen- und Metallwaren	11,6	5,7
Maschinen und Fahrzeuge		6,6
Verbrauchsgüter	68,6	56,9
Produktionsmittel	11,6	12,3
erfaßte Industriezweige	80,2	69,2
Gesamtindustrie†	100,0	100,0

* 1908: Censo 1908, bol. 13, S. 4 ff.; 1935: Censo 1935, bol. 1, S. 18 u. 31 ff. — Quellenmaterial v. Verf. jeweils gruppiert und umgerechnet.

** Einschl. Gerbereien.

*** Einschl. Sägewerke.

† Einschl. Bergbau und Versorgungswirtschaft.

Rohstoffgewinnung Tätigen miterfaßt. Dadurch wird das Gewicht derjenigen Industriegruppen überhöht, bei denen die Rohstoffgewinnung mit dem Fabrikationsverfahren eng verbunden ist. Außerdem ist die Zahl der bei der Rohstoffgewinnung Tätigen nicht in allen Zählungen[82] erfaßt. Wir greifen deshalb auf die Ertragsstatistik zurück, müssen dabei jedoch auf die Daten der Zählung von 1895 verzichten, da wir in den uns zugänglichen Quellen keine Ertragsangaben für dieses Jahr vorfinden.

[81] Zit. nach: Wirtschaftsdienst, 1931, S. 817.

[82] Argentinische Industriezensen fanden statt: 1895, 1908, 1913, 1935 und 1937.

Ebenso muß der Zensus von 1914 außer Ansatz bleiben, da die einzelnen Industriegruppen für unsere Zwecke nicht genügend spezifiziert sind.

Die Gruppierung der argentinischen Industrie in Produktiv- und Verbrauchsgütererzeugung (Tab. 29, S. 78) ermöglicht folgende Feststellungen:

1. Der Anteil der erfaßten Industriezweige ist um über 10 Punkte zurückgegangen. Die entsprechende Erhöhung des Anteils der nicht klassifizierten Industrien ist vor allem durch das Wachstum der chemischen Industrie, des graphischen Gewerbes und der Industrien der Steine und Erden verursacht worden.

2. Der Rückgang des Anteils der erfaßten Industriezweige ist allein auf eine relative Abnahme der Verbrauchsgütererzeugung zurückzuführen. Hier sind alle Produktionen bis auf die Bekleidungsindustrie rückgängig gewesen, die ihrerseits in dem untersuchten Zeitraum erheblich zugenommen hat.

3. Der Umfang der Produktionsmittelindustrie blieb annähernd konstant.

4. 1908 verhielten sich Verbrauchs- zu Kapitalguterzeugung wie 5,9:1 und 1935 immer noch wie 4,6:1. Der relative Rückgang der Verbrauchsgüterindustrie und das Wachstum der Produktionsmittelindustrie sind also nicht von derartiger Intensität gewesen, daß dadurch das eindeutige Übergewicht der Konsumgüterindustrien wesentlich beeinträchtigt worden wäre.

Argentinien befindet sich also immer noch auf der ersten Stufe der Industrialisierung mit nach wie vor im Vordergrund stehender Nahrungsmittelindustrie. Innerhalb derselben besteht ein ungefähres Gleichgewicht zwischen der Verarbeitung tierischer und derjenigen pflanzlicher Erzeugnisse.

3. Die argentinische Industriepolitik.

Der Aufschwung der argentinischen Industrie ging nicht ohne staatliche Förderung vor sich, die bis zur Weltwirtschaftskrise auch in Argentinien wie bislang in Brit.-Indien in der traditionellen Form des Schutzzolles erfolgte.

Zölle gab es in Argentinien schon das ganze 19. Jahrhundert hindurch[83]; sie waren jedoch ausgesprochene Finanzzölle. Von 1875 ab wurde die Einfuhr mit einem durchschnittlichen Wertzoll von 25 % belastet. Der gewählte Schätzungswert war bis 1905 überhöht und wurde deshalb zu diesem Zeitpunkt dem Realwert angepaßt. Dann wurde umgekehrt der Schätzungswert im Laufe der Jahre zu niedrig. 1920 lag der Realwert um ungefähr 85 % höher[84]. Der Wertzoll wurde deshalb 1920 um 20 % und 1923 noch einmal um 40 %

[83] Die Darstellung der argentinischen Zollpolitik geht im wesentlichen auf folgende Quellen zurück: Acosta, Breve Historia aduanera; Souweine, a. a. O., S. 606 ff.; Bürger, Argentinien, S. 266 ff.

[84] Acosta, a. a. O., S. 331.

erhöht, nachdem seit 1902 bereits ein Sonderzuschlag von 2 % erhoben worden war, der sich 1923 ebenfalls, und zwar auf 7 %, erhöhte. Die Grundbelastung betrug 1923 demnach: 25 % + 5 % + 10 % + 2 % + 5 % = 47 %, wobei 15 % nur eine Anpassung an den Realwert darstellten, so daß die tatsächliche Belastung 32 % betrug.

Der Vorkriegssatz von 25 % war nur ein Durchschnitt. Die Einzelsätze lagen tatsächlich zwischen 5 und 50 v. H. Wenn man die unterschiedliche Belastung der einzelnen Waren untersucht, dann wird die Behauptung, daß bereits die Vorkriegszölle protektionistisch wirkten, bestätigt.

„Die Einfuhrzölle, das Rückgrat der Staatsfinanzen, sind gleichwohl nicht lediglich vom Standpunkte der fiskalischen Bereicherung aus gehandhabt worden, in ihrem Aufbau spielte vielmehr das Interesse des Gemeinwohls eine ausschlaggebende Rolle. Unter dieses fällt natürlich der Schutz der heimischen Industrie . . ."[85]

Nach S o u w e i n e waren die Zölle sogar so hoch, daß dadurch die Rationalisierung der jungen Industrie verlangsamt wurde. Allerdings finden sich im Schrifttum auch Ansichten, die eine protektionistische Wirkung der argentinischen Vorkriegszölle bestreiten.

Die von dem Grundtarif von 25 % abweichenden Sätze lassen sich folgendermaßen gruppieren:

1. Zollfreie Einfuhr für Brennstoffe sowie Anlagen und Maschinen des Verkehrs und der Landwirtschaft.

2. Zölle von 5 bis 20 % auf industrielle Maschinen und Rohstoffe.

3. Sätze von 30 bis 50 % und mehr auf Waren, die auch von der heimischen Industrie erzeugt werden.

Das Zollgesetz von 1923 behielt diese doppelte Förderung der heimischen Industrie (niedriger Zoll auf Anlagen, Roh- und Brennstoffe; besondere Schutzsätze für auch im Lande erzeugte Fabrikate) im wesentlichen bei. Grundsätzlich galt wieder ein Wertzoll von 25 %; spezifische Zölle, die besonders schutzzöllnerischen Charakter trugen, wurden auf wichtige Lebens- und Genußmittel erhoben. Überdurchschnittlich belastet wurden wieder viele Erzeugnisse, mit deren Herstellung sich auch die heimische Industrie beschäftigte, wie: Möbel, Papier, Textilien u. a.

Aus budgetären Gründen wurden 1931 alle Zölle um 10 % erhöht; auch die bis dahin zollfreie Einfuhr wurde belastet. Ausnahmen: Kohle, Koks, Schiffsbaumaterial, Säcke, Papier und einige Nahrungsmittel. Auch in der Folge hielt sich die Zollpolitik an den alten Grundsatz, die Fabrikate der heimischen Industrie besonders zu schützen, Anlagen und Rohstoffe möglichst gering oder gar nicht zu belasten. So wurden von den Zollerhöhungen des Jahres 1931 bald Ausnahmen gemacht, insbesondere für Anlagegüter derjenigen Industrien, die nur inländische Rohstoffe verarbeiten.

---

[85] Bürger, a. a. O., S. 267.

Ungefähr seit 1932/33 wurde die Zollpolitik allein als nicht mehr ausreichendes Mittel einer bewußten Industrialisierungspolitik erkannt. Währungsabwertung und Kontingentierung hatten nur die Nebenwirkung industrieller Förderung; andere direkte und indirekte Maßnahmen kamen hinzu: Einfuhrrestriktionen, Verkehrspolitik, Zinssenkung, Förderung der heimischen Kapitalbildung, kreditaktive Konjunkturpolitik, Subventionen, Errichtung von Staatsbetrieben, Steuervergünstigungen u. a. m. 1933 wurde ein Aktionsprogramm der wirtschaftlichen Wiederaufrichtung veröffentlicht. In einem Regierungsbericht heißt es zu all diesen Maßnahmen:

> „La necesidad de estimular la implantación en el país de algunas industrias nuevas y de facilitar el desarrollo de otras existentes, pero que no progresaban en la medida de lo que era de esperar de ellos, dió motivo a una serie de intervenciones y estudios . . ."[86]

Es kann abschließend behauptet werden, daß die seit der Weltwirtschaftskrise betriebene sehr zielstrebige und tatkräftige argentinische Wirtschaftspolitik „marquera le début d'une ère nouvelle de restauration et d'impulsion dans tous les domains économiques et financiers du pays"[87].

B. Die Typisierung.

I. Die Beschaffung der Arbeitskräfte.

1. Die Gestaltung der argentinischen Industriearbeit durch natürliche Faktoren.

Mit einer Einwohnerschaft von 13,1 Mill. (1939) gehört Argentinien zu den mittelgroßen Staaten. Wie ein Hinweis auf die kleinen europäischen Industrieländer bestätigt, würde diese Bevölkerungsgröße für eine Entwicklung Argentiniens zu einem industrieintensiven Land durchaus genügen, es sei denn, daß wirtschaftliche, politische oder soziale Fakten dem entgegenstehen. Eine Untersuchung dieser letzteren Momente muß also zu der jetzt durchzuführenden Untersuchung der ethnographischen und sonstigen natürlichen Bedingungen hinzukommen, um über Umfang und Art des Angebotes an Arbeitskräften für die argentinische Industrie ein Urteil fällen zu können.

Es muß zunächst vermerkt werden, daß sich die argentinische Bevölkerung auf den relativ großen Raum von 2,797 Mill. qkm verteilt, so daß sich die geringe Bevölkerungsdichte von 4,5 Einw./qkm ergibt, die selbst in der „primera región" (Hauptstadt und Provinz Buenos Aires, die Provinzen Córdoba, Santa Fé und Entre Rios) mit einer Bevölkerung von ungefähr 9 Mill. nur auf 13,4 Einwohner je qkm steigt. Bei einer solchen geringen Siedlungsdichte kann im Gegensatz zu den kleinen europäischen Industrieländern, die bekanntlich eine sehr hohe Besetzungszahl je qkm aufweisen, eine

---

[86] Poder Ejecutivo Nacional, Bd. X, Teil 1.

[87] Informations économiques argentines, Sonderheft April 1938, S. 21.

intensive und rationelle wirtschaftliche Verflechtung der Bevölkerung nicht statthaben. Auch kann hier schon vorweg die Annahme gemacht werden, daß bei dieser geringen Bevölkerungsdichte das Arbeitsangebot unter keinem besonders hohen sozialen oder ökonomischen Druck steht. Diese Annahme wird später (S. 83 ff.) durch die Darstellung der Wirtschafts- und insbesondere der Agrarverfassung noch zu beweisen sein.

Der Umfang der argentinischen Bevölkerung war keineswegs stationär. Aus den knapp 2 Mill. Einwohnern des Jahres 1869 waren 1914 schon 7,9 Mill. und 1925 bereits 10 Mill. geworden. Heute sind es, wie schon gesagt, über 13 Mill. Dieses Wachstum ist zu entscheidenden Teilen auf die hohen argentinischen Einwanderungsziffern zurückzuführen. Der jährliche Durchschnitt der Wanderungsbilanz betrug in den Jahrzehnten 1880/89: +84 586, 1890/99: +37 652, 1900/09: +101 904 und in dem Zeitraum von 1910 bis 1913: +165 872. Nachdem im Weltkriege eine starke Rückwanderung stattgefunden hatte, ergab sich in den 20er Jahren wieder ein Einwandererüberschuß von durchschnittlich 85 139 je Jahr. Während der Weltwirtschaftskrise war die Rückwanderung wieder stärker als die Einwanderung und in den folgenden Jahren bis 1937 liegen die Überschußziffern zwischen rund 16 000 und 28 000. Das Jahr 1939 brachte nur noch einen Einwandererüberschuß von ungefähr 4 500[88]. Die argentinischen Einwanderer waren fast durchweg Europäer. Sie leben meist in der Pampa und in der wirtschaftsintensiven Zone um Buenos Aires. Indianer, Neger und Mischlinge gibt es nur wenige, und so besteht Argentiniens Bevölkerung zu ungefähr $^3/_4$ aus Einheimischen europäischer Abstammung und zu $^1/_4$ aus Ausländern, die überwiegend Europäer sind. Damit weist das Land eine ganz andere, und zwar einheitlichere rassische Struktur auf als z. B. Brasilien und vor allem Venezuela, Ecuador, Peru und Bolivien mit ihrem starken Anteil an Indianern, Mestizen, Negern, Mulatten oder Ostasiaten.

Neben der annähernden rassischen Einheitlichkeit kommt als weiteres positives Moment hinzu, daß Argentinien ein im großen und ganzen günstiges Klima aufweist. Wenn auch Meer und Cordilleren Klimaschwankungen verursachen, so ist (von dem äußersten Süden und einem über den Wendekreis hinausragenden Nordzipfel abgesehen) Argentinien doch klimatisch gemäßigt.

---

[88] Zahlen bis 1937: La población y el movimiento demográfico de la República Argentina en los años 1937 y 1936 y syntesis de años anteriores (Ministerio de Hacienda, Dirección General de Estadística de la Nación), Buenos Aires 1938; Zahlen für 1939: El com. ext. arg. 1939/38. — Die Einwanderer werden seit 1857, die Auswanderer seit 1871 gezählt. Die Ziffern seit 1918 beziehen sich nur auf die überseeische Wanderungsbewegung, während zuvor auch die von und nach Montevideo erfaßt wurde. — Die Passagiere der 1. Schiffsklasse sind in den obigen Ziffern nicht enthalten, da sie, mit wenigen Ausnahmen, nicht Ein- bzw. Auswanderer, sondern Reisende sind.

Wir entnehmen diesen Angaben, daß Argentinien, was die natürliche Konstitution seiner Arbeitskräfte anbelangt, gegenüber den meisten anderen lateinamerikanischen Staaten wie auch gegenüber Britisch-Indien begünstigt ist. In ersteren entsteht vielfach das Problem, ob die Weißen sich in den teilweise ungünstigen Klimazonen genügend akklimatisieren können und wenn ja, ob sie dann noch die physischen, kulturellen und hier speziell ökonomischen Vorzüge europäischer Völker bewahren. Auf der anderen Seite lebt in Indien eine dunkelhäutige Rasse in dem ihr gewohnten tropischen Klima, und es entsteht h i e r die Frage, ob unter diesen Gegebenheiten die Leistungen der weißen Rasse in den ihr gemäßen Lebensräumen erreicht werden können.

2. Die Gestaltung der argentinischen Industriearbeit durch soziale, insbesondere wirtschaftliche Faktoren.

Es ist vor allem das starke Überwiegen der Weißen, das Argentinien zum führenden südamerikanischen Staat gemacht hat. Kulturell: es hat z. B. die wenigsten Analphabeten[89]; politisch: relative Stabilität der politischen Ordnung; wirtschaftlich: stärkste Entfaltung in Südamerika[90].

Das Niveau des sozialen und kulturellen Lebens sowie die durch die Einwanderung und die wirtschaftliche Entwicklung verursachte Lösung von veralteten traditionalen Bindungen lassen günstige Rückschlüsse über Beweglichkeit und Qualität der argentinischen industriellen Arbeitskraft zu. Über ihre tatsächliche Gestalt kann jedoch erst nach Prüfung der spezifisch wirtschaftlichen Faktoren entschieden werden.

Zu diesem Zweck müssen alle nichtindustriellen Wirtschaftszweige dahingehend untersucht werden, ob sie der argentinischen Industrie als Quelle zur Schöpfung von Arbeitskraft gedient haben oder überhaupt dienen können. Diese Möglichkeit können wir von vornherein für Handel, Verkehr, Verwaltung und freie Berufe verneinen, da diese zumindest in gleichem Umfange wie die Industrie gewachsen sind. Andererseits gibt es in Argentinien kein alteingesessenes und demnach in langer Tradition geschultes Kleingewerbe, wie wir es von Europa und auch von Indien her kennen. Es hat sich in Argentinien im wesentlichen erst im Laufe des 19. Jahrhunderts entwickelt, dann aber immerhin in solchem Umfange, daß die junge Industrie bei ihrer Suche nach geeigneten Arbeitskräften hier ein gewisses Reservoir vorfand. Seine Ausnutzung hatte ein Stagnieren, meist einen Rückgang handwerklicher Tätigkeit zur Folge, wie sich aus einem Vergleich der 1914 und 1935 vorhandenen

---

[89] Etwa 15 % der Gesamtbevölkerung. In den meisten anderen südamerikanischen Staaten mit Ausnahme Uruguays 70—75 %!

[90] „En un tercio del territorio argentino se concentra cerca de la mitad de la capacidad económica de la América del Sud" (Bunge, economía argentina, Bd. I, S. 121).

Betriebe in denjenigen Gewerbezweigen ergibt, in denen kleingewerbliche Tätigkeit von wesentlicher Bedeutung war (Tab. 23, S. 74 und Tab. 27, S. 77).

Da der wichtigste argentinische Wirtschaftszweig, die Landwirtschaft, bislang ebenfalls gewachsen ist, kann angenommen werden, daß auch sie der argentinischen Industrie in keinem nennenswerten Umfang als Quelle zur Schöpfung von Arbeitskraft gedient hat. Das wird eine genauere Untersuchung bestätigen, die folgende zwei Fragen zu beantworten hat:

1. Bietet der landwirtschaftlich genutzte bzw. nutzbare Raum Argentiniens ausreichende Lebensmöglichkeiten?

2. Welche Lebensmöglichkeiten bietet die Agrarverfassung?

Zu 1: Die landwirtschaftliche Erschließung Argentiniens ging Hand in Hand mit dem Bau der Eisenbahnen, begann also im wesentlichen nach 1850 und erreichte in den 80er Jahren einen ersten Höhepunkt. Es ist eine viel diskutierte Frage, in welchem Umfange heute noch landwirtschaftlich nutzbarer Boden zur Verfügung steht. Zwar wäre durch Verwandlung von unkultiviertem Weideland in Acker eine Ertragssteigerung herbeizuführen, jedoch ist diese Umwandlung nur beschränkt möglich: für die Ackerwirtschaft kommt aus klimatischen und geologischen Gründen in der Hauptsache nur die „primera región" in Betracht. In diesem Gebiet ist aber die anbaufähige Fläche zu 75 % ausgenutzt[91]. Auf Grund einer Studienreise kommt Brinkmann[92] zu dem „Ergebnis, daß die Anbaukapazität Argentiniens wesentlich geringer ist, als vielfach angenommen wird. Sie dürfte ... 25 Mill. ha kaum überschreiten, von denen 95 % innerhalb der sogenannten Hauptanbauzone liegen und 75 % in den letzten Jahren bereits ausgenutzt waren." Da auch der Ackerbau ausgesprochen extensiv betrieben wird, ist das Boden-Potential also keineswegs ausgenutzt.

Aber — und damit kommen wir zur zweiten Frage: „als die Landwirtschaft sich in Argentinien zu entwickeln begann, waren alle zum Anbau von Korn geeigneten Ländereien bereits in Privatbesitz übergegangen"[93]. Argentinien ist das Land der Latifundien schon seit der Zeit der conquistadores. Die verkehrsmäßige Erschließung des Landes im 19. Jahrhundert und das Einströmen ausländischen Kapitals haben diese Entwicklung noch verschärft. Leider gibt es keine landwirtschaftliche Besitz-, sondern nur eine Betriebsstatistik. Doch geben auch deren Ziffern bereits ein deutliches Bild, denn 1914[94] bewirtschafteten in der Größenklasse bis 1 000 ha

---

[91] Die Siedlung in Brasilien und Argentinien, in: Int. Rundschau d. Arbeit, 1936, I, S. 301 ff.

[92] Brinkmann, Entwicklungslinien und Entwicklungsmöglichkeiten der landwirtschaftlichen Erzeugung Argentiniens, S. 614.

[93] Die Siedlung in Brasilien und Argentinien, a. a. O., S. 315.

[94] Die Zahlen des landwirtschaftlichen Zensus von 1937 waren uns nicht zugänglich.

281 372 Betriebe eine Fläche von 35,3 Mill. ha, in der Größenklasse von 1 001 ha bis 10 000 ha dagegen 23 159 Betriebe eine solche von 73,2 Mill. ha und schließlich 2 072 über 10 000 ha große Betriebe eine Fläche von 54,4 Mill. ha[95]. Daß der landwirtschaftliche Großbesitz weit ausgedehnter ist, ergibt sich aus dem Umfang der Verpachtung. Nach der Erhebung von 1937 wurden von allen landwirtschaftlichen Betrieben bewirtschaftet[96]:

164 871 durch die Eigentümer,
197 174 durch Pächter und
77 829 durch Personen in einem sonstigen Abhängigkeitsverhältnis.

Diese Konzentration der landwirtschaftlichen Nutzfläche in wenigen Händen und die dadurch bedingte Aussperrung der direkten Nachfrage nach Bodennutzung führte zu einem schnellen Anziehen der Bodenpreise einerseits und zu hohen Pachtzinsen andererseits. Die, wenn auch nicht absolut hohe, so doch für einen Raum und für eine Wirtschaftsstruktur wie Argentinien übersteigerte Bodenrente ist als das Zentralproblem der argentinischen Wirtschaft bezeichnet worden.

Auch an argentinischen Verhältnissen gemessen, ist die Lage der Pächter in ihrer Gesamtheit und auf längere Dauer gesehen, als durchaus schlecht zu bezeichnen. Darum „konnten die Pächter nur in den seltensten Fällen genügend ersparen, um sich ausreichend Land zu kaufen“[97]. Die Eigenart der argentinischen Pächter-Nachfrage nach Boden läßt jedoch die Intensität der Bodensperre nicht dahin wirken, daß sich eine industriell nutzbare „Zuschußbevölkerung“ bildet; denn fast alle Pächter sind Einwanderer. Diese wollen gar nicht Eigentümer werden, sondern bei geringem Kapitaleinsatz, extensiver Wirtschaftsweise, äußerst bescheidener Lebensweise und viel Glück einige Ersparnisse machen, um damit in die Heimat zurückzukehren. Auch bei fehlgeschlagener Existenzgründung gehen sie nur selten zur Industrie, sondern wandern wieder aus.

Zwar wirkt sich Bodensperre gegenüber der direkten Nachfrage nach Bodennutzung nicht nur in hohen Boden- und Pachtpreisen, sondern auch in niedrigen Löhnen aus, doch ist in Argentinien mit seiner geringen Siedlungsdichte das Angebot an landwirtschaftlicher Arbeit nicht so dringend, daß sich die Bodensperre voll auswirken könnte. Während der Erntezeit kommen sogar viele Arbeiter aus der Stadt, die ihre dortige Beschäftigung vorübergehend verlassen. Größer war vor dem Weltkriege und auch noch in den ersten Nachkriegsjahren das Kontingent italienischer Saisonarbeiter, die nach Erledigung der Ernte in ihrer Heimat nach Argentinien fuhren, um ungefähr im November gerade zu der dortigen Erntezeit

[95] Louis-Ferdinand, Theorie der Einwanderung, S. 105.
[96] Wirtschaftsberichte, H. 2, Februar 1938.
[97] Die Siedlung in Brasilien und Argentinien, a. a. O., S. 312. Ähnlich auch Pfannenschmidt, Die argentinische Landwirtschaft, S. 79.

zurechtzukommen. — Es versteht sich, daß beide Arbeitergruppen nur durch günstige Löhne angezogen werden konnten. So besteht in Argentinien ein Niveau relativ hoher Landarbeiterlöhne[98].

Somit kann angenommen werden, daß in der Vorkriegszeit landwirtschaftliche Arbeitskräfte mehr zufällig und ausnahmsweise in die Industrie gingen. Das gilt auch noch für die ersten Nachkriegsjahre. Später, insbesondere in der Weltwirtschaftskrise und in anderen Krisensituationen, stellt jedoch die argentinische Landwirtschaft der Industrie in etwas größerem Umfange eine „Zuschußbevölkerung" zur Verfügung.

Was die geringe Siedlungsdichte Argentiniens vermuten ließ, ist also durch die Untersuchung der nichtindustriellen Wirtschaftszweige bestätigt worden: daß nämlich die Industrie bis in die jüngste Gegenwart hinein mit der Schwierigkeit knappen Arbeitsangebots zu kämpfen hatte. „Le problème de la main d'œuvre est donc d'importance capitale pour l'Argentine"[99]. So kommt die Literatur einstimmig zu der Ansicht, daß die Bevölkerungsdichte Argentiniens in einem Mißverhältnis zu seinen wirtschaftlichen Möglichkeiten steht. Daraus erklären sich einige Wachstumsschwierigkeiten der argentinischen Industrie (u. a. der Textil-, Mühlen- und Zuckerindustrie), auf die wir schon hinwiesen (S. 74 u. S. 76) und noch einmal zu sprechen kommen werden.

Da die Knappheit an Arbeitskraft, wie wir sahen, auch für die Landwirtschaft zutrifft, ist das Wort eines argentinischen Präsidenten: „gobernar es poblar" schon seit langem zu einer Richtlinie argentinischer Wirtschaftspolitik geworden. Argentinien wurde so zu einem der größten Einwandererländer. Wir haben zu untersuchen, ob und in welchem Umfange die argentinische Industrie aus dem Einwandererstrom Arbeitskraft abziehen konnte.

Da in den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts der v.-H.-Satz der Rückwanderung am geringsten war, und von 1900 bis zum Weltkriege die absolute Zahl der im Lande Verbleibenden ständig anstieg, könnte angenommen werden, daß diese Tatsache mit der in die gleiche Zeit fallenden wachsenden Industrialisierung zusammenhängt. Aber die argentinische Einwanderung ist fast ausschließlich eine landwirtschaftliche. Sie setzte schon lange vor Beginn der Industrialisierung ein und erreichte in den 80er Jahren, dem Zeitraum der intensiven landwirtschaftlichen Erschließung des Landes, einen ersten Höhepunkt. Außerdem kamen die meisten Einwanderer aus europäischen Agrarländern und ihre berufliche Gliederung zeigt ein Überwiegen der in der Landwirtschaft Tätigen[100]. Und selbst von den nicht aus der Landwirtschaft Kommenden ging ein

---

[98] Worauf Pfannenschmidt, a. a. O., mehrfach hinweist. Vgl. auch Schmidt, Die agrarische Exportwirtschaft, S. 37 und 129.

[99] Souweine, a. a. O., S. 5.

[100] Zahlenangaben u. a. bei Schmidt, a. a. O., S. 18 ff.

Teil in die argentinische Vieh- und Getreidewirtschaft[101]. Ein weiterer Beleg für den nichtindustriellen Charakter der Einwanderung sind die hohen Rückwandererziffern. Sie sind damit zu erklären, daß viele Einwanderer, besonders die Italiener, als Saisonarbeiter oder Zeitpächter nach Argentinien kamen, um nach Erledigung der Bestellungs- oder Erntearbeiten wieder in ihre Heimat zurückzukehren. — Schließlich stand auch die nicht auf die Landwirtschaft entfallende Einwanderungsquote nicht voll der Industrie zur Verfügung. Vor allem Handel und Verkehr beanspruchten wesentliche Teile. Die Einwanderungspolitik war ebenfalls nur auf die Heranziehung von Siedlern abgestellt. — Aus all diesen Tatsachen zieht Souweine[102] folgenden Schluß:

> „Pour procurer à l'industrie la main-d'œuvre indispensable à son développement, rien ne fut jamais tenté. La grande masse des immigrants qui débarquent en Argentine est composée d'agriculteurs; l'industrie doit se contenter, à certaines exceptions près, du déchet de cette main-d'œuvre rurale qui, pour une cause quelconque, échoue dans la grande ville, malhabile et non spécialisée."

Waren die in die argentinische Industrie gehenden Einwanderer im Verhältnis zur Gesamtzahl der Einwanderer auch nicht sehr zahlreich, so fielen sie absolut durchaus ins Gewicht[103]. Deshalb ist der Anteil der Ausländer an der argentinischen Industriearbeiterschaft weit höher als der Anteil der Ausländer an der Gesamtbevölkerung. Nach der Zählung von 1914 waren in den Gewerbezweigen Bekleidung, Metallverarbeitung und Chemie mehr Ausländer als Argentinier beschäftigt und von der Gesamtzahl der im Gewerbe Tätigen waren rund 210 000 Argentinier und ungefähr 200 000 Ausländer[104]. Leider sind unseres Wissens keine neueren Zahlen veröffentlicht worden, aus denen ersichtlich wäre, ob der Rückgang der Einwanderung in der Nachkriegszeit sich auch in einer Verminderung des Ausländeranteils an der Industriearbeiterschaft ausgewirkt hat.

Die Schwierigkeiten der argentinischen Industrie, sich die Erzeugungskraft Arbeit zu beschaffen, konnten also durch Heranziehung von Teilen der Einwanderung etwas behoben werden. Betrachten wir jedoch die ganze erste Stufe der argentinischen Industrialisierung, wie das für eine Typisierung dieser Stufe allein angängig ist, so kann die Tatsache des knappen Angebots an industrieller Arbeit nicht bestritten werden. Veränderungen der jüngsten

---

[101] „Allgemein bekannt ist die Tatsache, daß die Pächterkolonisten in der Mehrzahl nicht Ackerbauer von Beruf sind, und daß sie sich erst in Argentinien diesem Erwerbszweige zugewandt haben" (Pfannenschmidt, a. a. O., S. 80).

[102] A. a. O., S. 82/83.

[103] „Die Mehrzahl der Einwanderer strömt in die Landwirtschaft. Doch verbleibt noch immer ein großer Teil im Ankunftshafen (Buenos Aires)" (Die Wirtschaft des Auslandes, S. 627).

[104] Zit. nach Tornquist, The Economic Development of the Argentine Republic, S. 42.

Zeit müssen aber erwähnt werden: Arbeitslosigkeit, insbesondere überzählige Landarbeit, Landflucht, Abnehmen der Arbeiterwanderungen zwischen Stadt und Land — diese Faktoren deuten für die Gegenwart auf ein ausreichenderes Angebot hin.

3. Die Kosten der argentinischen Industriearbeit.

Das knappe Angebot an industrieller Arbeit findet seinen Ausdruck in einem hohen argentinischen Lohnniveau. Das wird von der gesamten Literatur bestätigt[105]. In unserem Zusammenhang, nämlich bei der Untersuchung der Anziehungskraft des Standortfaktors Arbeit, ist nicht die absolute Lohnhöhe, sondern deren Verhältnis zu dem Lohnniveau anderer Volkswirtschaften entscheidend. Da wir uns in dem Bereich der Neuindustrialisierung bewegen, kommt es also auf den Vergleich der argentinischen Löhne mit denen der anderen neuindustrialisierten Länder an. Auch bei dieser relativen Messung bleibt das argentinische Lohnniveau hoch.

> „The standard of living of the working class was maintained at a relatively high level because of the labour shortage"[106].

Das kann schon daraus gefolgert werden, daß in „neukapitalistischen" Ländern (Wagemann) mit ihrer geringen Siedlungsdichte das Arbeitsangebot notwendig geringer ist als in dicht besiedelten Ländern, wie z. B. in Indien und China. Aber auch im Verhältnis zu den „neukapitalistischen" Ländern sind die argentinischen Industriearbeiterlöhne hoch. Sie übertreffen z. B. alle anderen in Südamerika gezahlten, weil Argentinien auf die Verwendung farbiger Arbeiter fast ganz verzichten muß, und andererseits die Einwanderer nur dann zur Industriearbeit herangezogen werden können, wenn ihnen höhere Löhne als in der Heimat geboten werden. Das gilt vor allem für die ausländischen Qualitätsarbeiter. So schreibt Schmidt[107], daß „die vorhandenen gelernten Arbeiter unverhältnismäßig hoch entlohnt werden müssen". Souweine[108] kommt sogar zu dem Schluß, daß selbst die europäischen Löhne im Verhältnis zu den argentinischen „comperativement bas" seien[109].

Dem Tatbestand relativ hoher Löhne entspricht die fortgeschrittene Sozialgesetzgebung für die argentinische Industriearbeiterschaft. Das für die dortige Struktur außerordentlich hohe Niveau dieser Gesetzgebung ist ein Kennzeichen des ganzen südamerikanischen Raumes.

> „A paradox of the present position of South American labour is the advanced social legislation in countries that are industrially backward . . ."[110]

---

[105] Vgl. u. a. Schmidt, a. a. O., S. 293; Niederlein, Die argentinische Industrie, S. 13; Souweine, a. a. O., S. 6; Wirtschaft des Auslandes, S. 634.
[106] The Republics of South America, S. 205. — Sperrung vom Verf.
[107] A. a. O., S. 274.
[108] A. a. O., S. XXIII.
[109] Vgl. hierzu die Zahlenangaben auf S. 121.
[110] The Republics of South America, a. a. O.

Die Gesetzgebung erfolgte einmal in dem Bestreben, sich mit Rücksicht auf die Einwanderung dem europäischen Niveau anzupassen und zum zweiten als Anziehungsmittel gegenüber der landwirtschaftlichen Arbeit. Beide Zwecksetzungen können aus dem Menschenmangel des argentinischen Raumes abgeleitet werden, in dem die Industrie zur Erlangung von Arbeitskräften ein sozialpolitisches magnetisches Feld schaffen muß.

Zur Bestätigung in Kürze die wichtigsten Daten der argentinischen Sozialgesetzgebung[111], wozu allerdings betont werden muß, daß manches nur auf dem Papier steht.

Das erste wichtige Gesetz wird 1905 erlassen und führt die Sonntagsruhe ein. 1932 wird diese zu dem Sonnabendmittag-Arbeitsschluß erweitert. In Fortsetzung dieser Linie erfolgen 1933 die ersten Ansätze zur Einführung des bezahlten Urlaubs. Der Achtstundentag wird jedoch erst 1929 eingeführt. Zur selben Zeit wird für gesundheitsschädliche Betriebe bei gleichem Lohn der Sechsstundentag vorgeschrieben. Es muß jedoch beachtet werden, daß auch die Provinzen und Territorien des Argentinischen Bundesstaates Sozialgesetze erlassen können, sofern sie nicht einem bundesstaatlichen Gesetz widersprechen. So war tatsächlich der Achtstundentag in Córdoba 1919 und in Tucumán 1923 eingeführt worden. In der Bundeshauptstadt betrug die durchschnittliche Arbeitszeit bereits 1914 nicht wesentlich mehr als 8 Stunden. Das Problem der Frauen- und Kinderarbeit wurde durch ein Gesetz von 1907 in Angriff genommen, das Nacht- und ungesunde Arbeit verbietet. Allerdings war die Regelung lückenhaft und wurde 1924 vervollkommnet. Kindern unter 14 Jahren und allen Schulpflichtigen wurde jede Arbeit verboten. Für Jugendliche unter 18 Jahren und für Frauen wurde einheitlich die 36-Stunden-Woche eingeführt.

Hinter diesen Daten bleibt die Entwicklung der Sozialversicherung zurück. 1915 wurde die Unfallversicherung eingeführt, 1930 und 1932 aber erst durch weitere Gesetze ausgebaut. Die 1919 eingeführte Invaliden- und Altersversorgung gilt nicht für das Gewerbe. Arbeitslosenunterstützung gewähren höchstens die Gewerkschaften aus den Beiträgen ihrer Mitglieder. Öffentliche Krankenkassen sind überhaupt noch nicht vorhanden.

Zur Feststellung der Arbeitskosten ist neben den Löhnen die Produktivität der Arbeit zu untersuchen. Dann kann beantwortet werden, ob die Leistungsfähigkeit der argentinischen Industriearbeit dem hohen Lohnniveau entspricht.

Im Vergleich mit den anderen südamerikanischen Staaten ist die Produktivität der argentinischen Industriearbeit zweifellos am entwickeltsten. Die einheitliche Rasse, das günstige Klima, das kulturelle Niveau, das Fehlen farbiger Arbeitskräfte und die Möglichkeit des Rückgriffs auf die Einwanderung haben dazu beigetragen. Trotzdem ist der bisherige Industrialisierungsprozeß durch einen chronischen Mangel an Qualitäts- und führender Arbeit gekennzeichnet. Das gilt für die Gegenwart in fast gleichem Maße wie für die Vorkriegszeit, über die N i e d e r l e i n[112] folgendes schrieb:

---

[111] Quellen: Souweine, a. a. O., S. 325 ff., und Int. Rundschau d. Arb.

[112] A. a. O., S. 12.

„Die Industrie Argentiniens besitzt einen großen Nachteil darin, daß ihr immer noch zumeist ein ungeschultes Arbeiterpersonal zur Verfügung steht."

Selbst die jüngste Gegenwart mit ihrem verstärkten Industrieausbau und einem reichhaltigeren Angebot an Arbeitskraft hat diesen Facharbeitermangel nicht beseitigen können.

„. . . there is an insufficient number of the right type of individuals for supervising labor. There is a real shortage of the energetic, responsible foreman type, trained in industrial tasks . . ."

So schreibt Phelps[113], dessen Ergebnis noch günstig ist, weil er lediglich die Produktionsbedingungen von Niederlassungen ausländischer Unternehmungen betrachtet. Allerdings haben der argentinische Staat sowie die Industrie selbst das Problem der Qualitätsarbeit mit Energie angepackt. Jedoch:

„. . . although some concerns after many years have succeeded in culling from their labor force enough individuals with the requisite abilities for supervisory work, still most concerns are dissatisfied with their foreman group"[114].

Wenn so in Argentinien neben dem allgemeinen Mangel an industrieller Arbeitskraft noch ein besonderer in hochwertiger Arbeit bestand, so kann kaum mit niedrigen Kosten der dortigen Industriearbeit gerechnet werden. Deren Bedeutung als internationaler Standortsfaktor kann nur durch einen internationalen Vergleich abgeschätzt werden. Wir sind (ähnlich wie bei Indien) in der glücklichen Lage, einen solchen (auf ganz Südamerika bezogenen) internationalen Vergleich in der Arbeit von Phelps, „Migration of Industry to South America", vorzufinden. Diese Abhandlung stützt sich auf viele gründliche Betriebsuntersuchungen und ist auch in ihrer theoretischen Auswertung so sorgfältig, daß mit ihren Ergebnissen gearbeitet werden kann. Allerdings müssen 2 Einschränkungen gemacht werden:

1. Die Untersuchung bezieht sich nur auf die jüngste Zeit, etwa 1930 beginnend. Damals hatte die Arbeitsqualität jedoch schon einen gewissen Grad der Vervollkommnung erreicht[115].

2. Die Arbeit erfaßt nur Niederlassungen ausländischer Firmen. Diese besitzen im allgemeinen einen besseren Produktionsapparat, sind besser organisiert und haben bessere Arbeitsbedingungen als die argentinischen Betriebe: „. . . in the factories of native concerns, conditions at times are unbelievably bad"[116]. Sie haben ferner bessere Arbeiter entweder mitgebracht oder angeworben:

---

[113] Phelps, Migration of Industry, S. 241.

[114] Ders., S. 242.

[115] „When the tire companies entered Argentina and assembled their labor forces in 1930—1931, there were many more semitrained workers available then there had been a few years previously" (ebd., S. 248).

[116] Ebda., S. 251.

„. . . branch plants in all probability have secured better labor forces than have the native concerns. Therefore, the estimates may be too high for industrial labor as a whole in these countries. The figure given should be accepted, not as a general estimate, but as one for the labor in branch plants only"[117].

Phelps kommt bei der Untersuchung der Arbeitsproduktivität einiger argentinischer Industriezweige zu folgendem Ergebnis:

„The general consensus of opinion was that workers engaged in manufacturing operations in Argentina are from 80 to 85 per cent as productive as workers in the United States, Germany, or England . . ."[118]

Diese Ziffern sind Durchschnittswerte:

„. . . some people thought that about 60 per cent was a more accurate figure, while others thought that there was little if any differance"[119].

Die im Vergleich mit den bezogenen „alten" Industrieländern schlechteren argentinischen Produktionsbedingungen, wie: schlechtere Rohstoffe und Anlagen, kleinere Produktionseinheiten mit entsprechend geringeren Rationalisierungsmöglichkeiten u. a. m. sind dabei — soweit berechenbar — in Ansatz gebracht worden. Wenn man berücksichtigt, daß der heimischen Industrie, wie erwähnt, schlechtere Arbeiter und Anlagen zur Verfügung stehen, so mag die durchschnittliche argentinische Arbeitsproduktivität vielleicht 65 bis 75 % derjenigen der entwickelten Industriestaaten betragen. Wir haben sie damit leicht über den für ausländische Niederlassungen angegebenen Mindestsatz gelegt.

Denken wir an unsere Untersuchung der Produktivität des indischen Industriearbeiters zurück (S. 49 ff.) und erwähnen wir ferner die Bemerkung von Phelps[120], daß von allen südamerikanischen Staaten die argentinische Arbeitsproduktivität am günstigsten ist, so kommen wir zu dem Ergebnis, daß die Industriearbeit in Argentinien für ein neuindustrialisiertes Land relativ hochwertig ist. Allerdings sahen wir auch den Abstand, der sie noch von der Arbeitsqualität hochindustrialisierter Länder trennt.

Aus dem Vergleich von Produktivität und Löhnen ergeben sich für den kapitalistischen Unternehmer die Kosten der von ihm beschäftigten Arbeit, aus denen sich wiederum die für unsere Untersuchung entscheidende Anziehungskraft des Standortfaktors Arbeit ableitet. Phelps kommt dabei zu folgendem Ergebnis:

„. . . Labor costs in these countries are low, both in comparison to other types of cost and in comparison to labor costs in the United States"[121].

Allerdings stellt er hier nur auf die Löhne ab. Aber auch bei Berücksichtigung der Arbeitsproduktivität bleibt er bei seiner These:

[117] Ebda., S. 249.
[118] Ebda., S. 248.
[119] Ebda.
[120] Ebda., S. 239/40.
[121] Ebda., S. 252.

„. . . Labor . . . is less costly than in the United States even if comparative productivity is taken into consideration"[122].

Dieses Resultat unterliegt außer den bereits bei der Produktivitätsanalyse gemachten Einschränkungen noch zwei weiteren: es zieht einmal nur das hohe Lohnniveau der Vereinigten Staaten zum Vergleich heran und stellt andererseits diesem nicht das argentinische, sondern das gesamte südamerikanische gegenüber, das jedoch weit tiefer liegt. Deshalb kann die Untersuchung der Kosten der argentinischen Industriearbeit mit folgendem Ergebnis abgeschlossen werden:

Die durchschnittliche Arbeitsproduktivität der gesamten argentinischen Industrie ist um vielleicht 30 % geringer als in den „alten" Industrieländern. Die Löhne sind zwar niedriger als die in den Vereinigten Staaten gezahlten, erreichen bzw. übersteigen hingegen das europäische Lohnniveau[123]. Die Arbeitskosten sind also im Vergleich mit den großen Industriestaaten und erst recht im Vergleich mit anderen neuindustrialisierten Ländern ungünstig.

II. Die Beschaffung der sachlichen Erzeugungskräfte.

Sind in Argentinien die Faktoren, die neben der Arbeit den weltwirtschaftlichen Standort der Industriewirtschaft bestimmen, in der Lage, den konkurrenzerschwerenden Einfluß ungünstiger Arbeitskosten auszugleichen? Mit dieser Frage ist der weitere Gang der Arbeit vorgezeichnet: wir behandeln in diesem Abschnitt die Beschaffung der sachlichen Erzeugungskräfte, kommen unter B III auf den Kostenfaktor Kapital zu sprechen und schließen mit der Analyse des Absatzes.

1. Die Rohstoffe.

Die drei seit jeher größten argentinischen Industrien, die Weizenmüllerei sowie die Zucker- und Fleischindustrie, bauen ausschließlich auf heimischen Rohstoffen auf.

Die Fleischindustrie entstand nur, um den teuren Export von lebendem Vieh zu vermeiden; ihre Erfolge beruhen hauptsächlich darauf, das aus der Viehwirtschaft anfallende Fleisch in besonders verarbeiteter Form auf den Weltmarkt zu bringen.

Zwar mußte Argentinien bis gegen Ende des 19. Jahrhunderts Weizen einführen, mit seiner wirtschaftlichen Erschließung wurde es aber bald zu einem ausgesprochenen Weizenexportland. Die Ausfuhr beträgt heute ungefähr $^2/_3$ bis $^3/_4$ der Ernte. Dem argentinischen Müllereigewerbe stehen also ausreichende Getreidemengen zur Verfügung.

---

[122] Ebda., S. 253.

[123] Vgl. die Bemerkungen auf S. 88 sowie die Zahlenangaben auf S. 121.

Wie die Mehl-, so wurde auch die Zuckererzeugung seit dem Ende des vergangenen Jahrhunderts immer größer als die Einfuhr. In Tucumán lehnt sich die Industrie eng an die dortigen Zuckerrohrplantagen an.

Von den übrigen Nahrungsmittelindustrien ist lediglich die kleine Reisindustrie zu wesentlichen Teilen auf eingeführte Rohstoffe angewiesen. 1934 wurden von ihr 10,7 Mill. kg einheimischer und 46,8 Mill. kg importierter ungeschälter Reis verarbeitet. Die Tabakindustrie und die Brauereien verarbeiten zu ungefähr gleichen Teilen in- und ausländische Rohstoffe. Die jungen, in kräftigem Aufschwung befindlichen Woll- und Baumwollindustrien bauen dagegen auf heimischen Rohstoffen auf. Ganz auf die Rohstoffeinfuhr ist hingegen wieder die Seidenindustrie angewiesen.

Wie wir bei der Stufengliederung des argentinischen Industrialisierungsablaufs feststellten (S. 76), fehlte in diesem Lande bis vor kurzem eine entwickelte Produktionsmittelindustrie. Auch heute steckt dieser Gewerbezweig noch durchaus in den Anfängen. Das ist neben dem Kohlenmangel auf fehlende Eisenerze zurückzuführen. Argentinien ist hier ganz auf die Einfuhr angewiesen.

„Iron ore has been found, but nowhere of both the quality and amount necessary for an economic development"[124].

Die rationelle Schrottverwertung, die sogar zur Bildung einer kleinen Schrottindustrie geführt hat, kann die Mangellage nur unwesentlich mildern. Darum hat die jüngst erfolgte Erweiterung der Erzeugung von Anlagegütern auch zu einer Vermehrung der Eisen- und Stahleinfuhr geführt. Diese betrug 1932: 49,3 Mill., 1934: 96,8 Mill., 1936: 126,8 Mill. und 1939: 121,8 Mill. $ m/n[125].

Faßt man die einzeln angeführten Daten zusammen, so ergibt sich nur eine geringe Auslandsabhängigkeit im Rohstoffbezug der argentinischen Industrie. Die Entwicklung der Schwerindustrie und einiger anderer ganz oder teilweise auf ausländische Rohstoffe angewiesener Industrien (wie z. B. die Seidenindustrie und die Reisveredlung) haben daran nichts Wesentliches geändert.

2. Die Kraftstoffe.

Argentinien verfügt selbst für den gegenwärtigen Grad seiner Industrialisierung über keine ausreichenden Kraftstoffe. Kohle von unzureichender Qualität und in geringen Mengen gibt es nur in der Provinz Mendoza, also in der Andenregion. Es ist umstritten, ob die Anden weitere, umfangreichere und bessere Lager bergen. Im allgemeinen haben sich die optimistischen Ansichten[126] durch-

---

[124] Bain u. Read, Ores and Industry in South America, S. 191.

[125] Bis 1936: Lestard, Reseña y Ritmo de la Economía argentina, S. 34; 1939: El com. ext. arg. 1939/38, S. 24.

[126] Z. B. Bunge, Las industrias del norte, zit. bei Souweine, a. a. O., S. 90; Souweine, a. a. O., S. 101; Paul, Südamerika, S. 77.

gesetzt. Selbst wenn die vermuteten Vorkommen ausreichend sein sollten, dürfte ihre wirtschaftliche Erschließung auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen. Da in den Anden keine Erze vermutet werden, wäre ein Transport der Kohle quer über den Kontinent erforderlich. Die so entstehenden Transportkosten würden höher sein als die für einen Kohlebezug aus Europa. Wie man auch die zukünftigen Möglichkeiten beurteilen mag — bislang waren Argentiniens Eisenbahnen und Industrien auf Einfuhrkohle angewiesen. Dabei haben sich die eingeführten Mengen seit der Zeit vor dem Weltkriege (mit Ausnahme natürlich des Weltkrieges selbst) kaum geändert. Sie schwanken ungefähr zwischen 2½ und 4 Mill. t im jährlichen Durchschnitt. Die Abhängigkeit Argentiniens von der Einfuhrkohle führte während des Weltkrieges wegen der mangelnden Bezugsmöglichkeiten zu erheblichen Schwierigkeiten in der Kraftstoffversorgung. Nach Kriegsende traten zwar wieder normale Verhältnisse ein, aber jetzt wuchs auch die Bedeutung des Öls, das schließlich die Vorherrschaft der Kohle brechen konnte.

Wie viele südamerikanische Landschaften, so weist auch der argentinische Raum reiche Petroleumquellen auf. Die wichtigsten Felder, deren Erschließung 1907 einsetzte, liegen bei Comodoro Rivadavia (Territorium Chubut an der atlantischen Küste). Hier werden ungefähr 80 % der Landeserzeugung gewonnen. Die Ausbeute und ihr Anteil am argentinischen Gesamtverbrauch sind seit 1907 ständig gewachsen:

Tabelle 30.

Argentiniens Erzeugung und Einfuhr von Erdöl 1915—1938.*

Jahr	Erzeugung 1 000 t	v. H. des Ges.verbrauchs	Einfuhr 1 000 t
1915	75	20,3	294
1920	242	28,4	609
1925	873	56,0	687
1930	1 288	42,6	1 735
1935	2 046	58,4	1 456
1938	2 443	53,8	2 095

* Revista de economía argentina, Jan. 1940, S. 4.

Zwei Entwicklungslinien lassen sich somit in der argentinischen Kraftstoffversorgung abzeichnen. Einmal der rückgängige Anteil der Kohle am Gesamtverbrauch, der vor dem Weltkriege rund 80 %, 1925 knapp 50 % und 1938 knapp 30 % betrug. Entsprechend stieg der Anteil des Öls von 5 % vor dem Weltkriege auf 65,5 % im Jahre 1938. Die zweite Linie ist der zunehmende Anteil der inländischen Ölerzeugung am Gesamtölverbrauch (Tab. 30). Aus beiden Komponenten ergibt sich die Tendenz abnehmender Auslandsabhängigkeit der argentinischen Kraftstoffversorgung: vor dem

Weltkriege deckte die Einfuhr 80 bis 90 % der Nachfrage, 1924 rund 70 % und 1938 59,1 %[127].

Kohle und Öl sind die beiden Grundkraftstoffe Argentiniens. Die Erzeugung von Elektrizität durch Ausnutzung von Wasserkräften ist praktisch bedeutungslos: 1935 betrug die mechanische Kraft der argentinischen Industrie 2,6 Mill. PS, davon entfielen 725 716 PS auf die Elektrizität, wovon nur knapp 50 000 PS durch Wasserkraft erzeugt wurden. Energiewirtschaftlich nutzbare Gewässer gibt es im wesentlichen nur in der Andenzone sowie im brasilianischen Bergland, und auch hier nur in verhältnismäßig beschränktem Ausmaße. Wegen der ungünstigen Lage dieser Wasserkräfte zu den eigentlichen Wirtschaftszentren sind der wirtschaftlichen Auswertbarkeit z. Z. sehr enge Grenzen gesetzt.

3. Die Anlagegüter.

Das Fehlen heimischer Kohle und Eisenerze hemmte den Ausbau einer argentinischen Schwerindustrie. Zwar zeigt Tab. 29 (S. 78) einen geringen Zuwachs der beiden Industriegruppen „Eisen- und Metallwaren" sowie „Maschinen und Fahrzeuge" von 1908 auf 1935, doch stellt dabei die erste Gruppe mehr Gebrauchsgegenstände als Produktionsmittel her. Auch die Maschinenindustrie ist überwiegend mit Reparaturen und der Herstellung und Zusammensetzung von Einzelteilen und Werkzeugen beschäftigt. Das Fehlen von Erzen und geeigneter Arbeitskraft macht die Einfuhr von Anlagegütern erforderlich. Dabei wird der Bedarf durch die Ansprüche der großbetrieblichen Landwirtschaft erhöht.

Tabelle 31.

Argentiniens Einfuhr von Anlagegütern 1900—1939.*

(Mill. Pesos** und v. H. der Gesamteinfuhr.)

Jahr	Eisen und Eisenwaren		Maschinen und Fahrzeuge		Nicht E-Metalle u. Metallwaren		Anlagegüter insgesamt	
	Mill. Pesos	v. H.	Mill. Pesos	v. H.	Mill. Pesos	v. H.	Mill. Pesos	v. H.
1900		19,1	16,8		3,3	2,9	22,4	19,7
1913		82,8	16,7		14,8	3,0	97,6	19,7
1927		148,7	17,4		26,1	3,0	174,8	20,4
1936	126,8	10,9	103,9	8,9	58,4	4,9	289,1	24,7
1938	130,0	8,8	226,7	15,5	65,0	4,4	421,7	28,7
1939	121,8	9,1	131,7	9,8	64,4	4,8	317,9	23,7

* 1900—1927: Die Wirtschaft des Auslandes, S. 637; 1936: Lestard, a. a. O., S. 34; 1938—1939: El com ext. arg. 1939/38, S. 23/24.

** 1900: Goldpeso, Tarifwert; 1913 u. 1927: Goldpeso, geschätzter Realwert; 1936/39: Papierpeso.

[127] Alle Ziffern: Revista de economía argentina, Jan. 1940.

Dem geringen Wachstum der Produktionsmittelindustrie entspricht die relative Konstanz der Einfuhr von Anlagegütern. Erst die nach der Weltwirtschaftskrise verschärft einsetzende Industrialisierung läßt nicht nur die absoluten Ziffern, sondern auch den Anteil an der Gesamteinfuhr anziehen.

So bleibt am Schluß unserer Untersuchung der der argentinischen Industrie dienenden sachlichen Erzeugungskräfte festzuhalten, daß

1. nur ein geringer Teil der Rohstoffbezüge im Ausland erfolgt, daß

2. der Anteil der Eigenerzeugung am Kraftstoffverbrauch im Laufe der Jahre langsam zugenommen hat und daß schließlich

3. nur unwesentliche Teile des argentinischen Bedarfs an Produktionsanlagen im Inland gedeckt werden können.

III. Die Beschaffung des Kapitals.

1. Die argentinische Kapitalbildung.

Die Intensität der Kapitalbildung wird in einer Volkswirtschaft durch die Form des Wirtschaftens bestimmt. Die Größe der einzelnen Wirtschaftszweige und der Grad der Wirtschaftlichkeit beeinflussen die Wertschöpfung je Kosteneinheit. Aber nicht die absolute Kapitalmenge, sondern die relative — d. h. die auf die Bevölkerung bezogene — gibt Auskunft über die wirtschaftliche Leistungskraft eines Landes.

Mag darum die absolute Kapitalbesetzung des indischen Raumes verhältnismäßig groß gewesen sein, das Einkommen und damit die Sparquote je Kopf der Bevölkerung waren, so sahen wir (S. 61 ff.), bei Beginn des industriellen Aufbaues sehr gering. Anders, aber nicht besser, waren die Verhältnisse in Argentinien. Bis zu seinen Befreiuungskämpfen (1810—1824) war es nicht viel mehr als spanisches Ausbeutungsobjekt. Bei sehr geringer Kapitalinvestition lagen Handel und Rohstoffgewinnung in spanischen Händen. Alles, was Argentinien seit seinen Befreiungskämpfen auf wirtschaftlichem Gebiet erreicht hat, ist nur durch die Heranziehung von Auslandskapital möglich gewesen. Das gilt in gleichem Maße für den 1850 beginnenden Ausbau des Verkehrswesens wie für die in den 80er Jahren einsetzende landwirtschaftliche Erschließung.

Die junge argentinische Industrie fand also nur wenig heimisches Kapital vor, das z. T. mit den Einwanderern hereingekommen und nationalisiert worden war. Fast alles inländische Kapital bevorzugte jedoch nicht die Industrie, sondern Handel, Verkehr und vor allem die Landwirtschaft[128]. Stand somit der sich bildenden argentinischen Industrie kein heimisches Kapital zur Verfügung, so trat sie auch bei ihrer Werbung um ausländische Mittel in Konkurrenz

[128] Vgl. u. a.: Die Wirtschaft des Auslandes, S. 641, und The Times Book on Argentina, S. 201.

mit den Forderungen des Staates, des Verkehrs und der Landwirtschaft. Zudem wurde die Auswertung der Kapitalquellen durch die mangelhafte Kreditorganisation verteuert. Der argentinische Geld- und Kapitalmarkt trug den Bedürfnissen der Industrie nur ungenügend Rechnung.

„... la banque en Argentine ne s'est guère intéressée, jusqu'à présent, aux questions industrielles ..."[129]. „Quelques banques industrielles ont rendu à l'industrie d'inappréciables services, mais leur nombre est restreint, leurs moyens forcément limités et . . . l'effet bienfaisant de leur activité ne peut procurer d'assez amples résultats"[130].

Dem ungenügenden heimischen Kreditpotential, den organisatorischen Schwierigkeiten der Kapitalbeschaffung und nicht zuletzt dem Risiko, das in jeder Neuindustrialisierung enthalten ist, entsprach ein hohes argentinisches Zinsniveau. Das gilt übrigens für alle lateinamerikanischen Staaten:

„Der Zinsfuß ist im allgemeinen sehr hoch und wird dadurch hochgehalten, daß der Staat in vielen Ländern den größten Teil der dem Geld- und Kapitalmarkt zur Verfügung stehenden Mittel für sich beansprucht. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß der Staat viele Aufgaben übernimmt, die in anderen Ländern der Privatinitiative überlassen bleiben"[131].

Der über dem Weltmarktniveau liegende Zinsfuß kommt z. B. darin zum Ausdruck, daß von 1919—1929 die Rendite latein-amerikanischer Anleihen durchweg größer war, als die aller in diesem Zeitraum in der Welt aufgelegten Anleihen[132]. So war das Zinsgefälle zwischen Argentinien und den kapitalintensiven Volkswirtschaften stark genug, um den Kapitalabzug aus diesen Staaten zu ermöglichen.

Aus all den Kapitalbeschaffungsschwierigkeiten entsprang die Forderung nach einem Ausbau des argentinischen Kapitalmarktes und nach verstärkter inländischer Kapitalbildung:

„... aumentar y perfeccionar la organización y la eficacia técnica del capital, porque de ello depende la mayor o la menor eficiencia de la producción ..."[133]

Dies wurde eine wirtschaftliche Zentralaufgabe des argentinischen Staates. Heute muß man feststellen, daß auf diesem Gebiet die argentinische Wirtschaftspolitik einen ihrer größten Erfolge errungen hat. Der Zwang zu einem Rückgriff auf ausländisches Kapital ist in der Gegenwart erheblich verringert worden. Die erste Voraussetzung hierfür wurde durch den systematischen Aufbau einer Kreditorganisation geschaffen, der 1935 mit der Schaffung einer modernen Zentralbank seine Krönung fand.

---

[129] Souweine, a. a. O., S. 242.

[130] Ders., S. 320.

[131] Wied, Das Auslandskapital in Südamerika, S. 73.

[132] Ders., S. 117.

[133] Bunge, La ecconomía argentina, Bd. 2, S. 119.

Parallel mit der Vervollkommnung des argentinischen Geld- und Kapitalmarktes ging die industrielle Kapitalbildung. Daß sie trotz mancher ungünstiger Voraussetzungen (Mangel an billigen Arbeitskräften und großem Absatzmarkt, Fehlen von Kohle und Eisenerzen) möglich war, ist im wesentlichen sicherlich auf die scharfe Schutzzollpolitik zurückzuführen. So stellen die eigene Kapitalakkumulation und die Nutzbarmachung nichtindustrieller Kapitalquellen durch den ausgebauten Kreditapparat der argentinischen Industrie gegenwärtig reichlichere, wenn auch immer noch nicht ausreichende Kapitalmengen zur Verfügung.

Die verstärkte argentinische Kapitalbildung kommt u. a. in der Rückzahlung von Auslandsanleihen zum Ausdruck. Die äußere Staatsschuld ging von 1 326 Mill. $ m/n im Jahre 1933 auf 938 Mill. am 1. 5. 1937 zurück[134]. Daneben erfolgten Tilgungen von privaten und anderen öffentlichen Anleihen. Weitere Anzeichen für den Abbau der argentinischen Auslandsschuld sind die vorher nie erreichten Aktivsalden der Handelsbilanz in den Jahren 1936 und 1937 (s. Tab. 32, S. 99), die Daten der Zahlungsbilanz (s. Tab. 33, S. 101), die Goldausfuhr und der Aufkauf ausländischer Unternehmungen sowie ausländischer Eisenbahnanteile. Übrigens konnte Argentinien während und nach der Weltwirtschaftskrise als einziger südamerikanischer Staat den öffentlichen Schuldendienst aufrechterhalten. — Einen weiteren Niederschlag findet die reichlichere argentinische Kapitalbildung in der Senkung des Zinsfußes.

Der Darstellung des argentinischen Kapitalpotentials hat nunmehr die Analyse der Auslandsverschuldung zu folgen. Erst nach einer Gegenüberstellung dieser beiden Faktoren sind Schlüsse über den Grad der Auslandsabhängigkeit des argentinischen Kapitalmarktes zulässig.

2. Die ausländischen Kapitalinvestitionen in der argentinischen Industrie.

„Trade follows investment" — so hat man das alte Wort von dem Handel, der der Flagge folgt, variiert. Es besagt, daß ausländisches Kapital nur in der Form von Dienst- und Güterleistungen in einer Volkswirtschaft Eingang finden kann. Eine langfristige Handelsbilanz müßte also ungefähren Aufschluß über die Auslandsverschuldung Argentiniens geben. Tatsächlich tut sie das in sehr klarer Form (s. Tab. 32, S. 99).

Zwei Perioden der argentinischen Weltmarktbeziehungen sind deutlich zu unterscheiden: bis 1890 war der Außenhandel im großen und ganzen passiv und danach im wesentlichen aktiv. Bis 1890 verbrauchte der Ausbau des Eisenbahnwesens und der Landwirtschaft große Summen ausländischer Kapitalien und ausländischer Güter. Ab 1890 überwog — wenigstens nach Aussage der Handelsbilanz —

---

[134] Lestard, a. a. O., S. 21.

Tabelle 32.

Der argentinische Außenhandel 1865—1939.*

(Jährlicher Durchschnitt in Mill. Pesos**.)

Zeitraum	Einfuhr	Ausfuhr	Bilanz
1865/69	38 017	29 644	— 8 373
1870/74	57 520	39 286	— 18 234
1875/79	44 852	46 350	+ 1 498
1880/84	67 396	60 989	— 6 407
1885/89	119 593	85 679	— 23 914
1890/94	99 988	102 637	+ 2 649
1895/99	105 966	151 357	+ 45 391
1900/04	129 799	197 389	+ 67 590
1905/09	267 343	334 932	+ 67 589
1910/14	731 815	979 702	+247 887
1915/19	1 003 779	1 608 082	+604 303
1920	2 124 927	2 372 921	+247 994
1921	1 703 486	1 525 294	—178 192
1922	1 567 376	1 536 382	— 30 994
1923	1 973 705	1 736 094	—238 611
1924	1 883 432	2 298 624	+415 192
1925	1 992 836	1 972 568	— 20 268
1926	1 869 310	1 800 406	— 68 904
1927	1 947 283	2 293 921	+346 638
1928	1 901 608	2 396 608	+495 000
1929	1 959 085	2 167 600	+208 515
1930	1 679 961	1 395 691	—284 270
1931	1 173 828	1 455 815	+281 987
1932	836 265	1 287 782	+451 517
1933	897 149	1 120 842	+223 693
1934	1 109 932	1 438 434	+328 502
1935	1 174 981	1 569 349	+394 368
1936	1 116 711	1 655 712	+539 001
1937	1 557 684	2 310 998	+753 314
1938	1 460 900	1 400 500	— 60 400
1939	1 338 300	1 573 200	+234 900

* El com. ext. arg. 1939/38, S. 7/8.

** Bis 1933: $ o/s, ab 1933: $ m/n. — Bis 1910: Tarifwerte, ab 1910: geschätzte Realwerte. Die Differenz zw. beiden Werten ist so erheblich, daß ein Vergleich der Ziffern nicht möglich ist.

der Schuldendienst die auch dann noch vor sich gehende Kapitaleinfuhr. Demnach scheint der Bedarf der jungen Industrie nicht von gleichen Ausmaßen wie der von Verkehr und Landwirtschaft gewesen zu sein. Die Finanzkrise von 1890 drosselte die Kapital- und Wareneinfuhr sehr stark. Sie erreichte erst wieder nach der Jahrhundertwende die Ausmaße der achtziger Jahre. Die Jahre passiver Handelsbilanz kurz nach dem Weltkriege waren weniger Ausdruck für neue langfristige Kapitalinvestitionen, als für eine kurzfristige Verschuldung im Zusammenhang mit der starken Einfuhrerhöhung. Natürlich setzten nach dem Weltkriege auch wieder Investitionen

ein, größere Ausmaße erreichten sie jedoch erst in der Zeit von 1924 bis 1927 mit dem Einströmen nordamerikanischen Kapitals. 1925 und 1926 war deshalb die Handelsbilanz wieder passiv. Die Weltwirtschaftskrise brachte dann einen starken Rückgang von Ein- und Ausfuhr mit Passivität bzw. verminderter Aktivität der Handelsbilanz und daraus folgender Goldverschiffung und Devisenbewirtschaftung. Anschließend erfolgte ein leichtes Anziehen der Einfuhr- und bis 1937 ein starkes Anziehen der Ausfuhrziffern. Die dadurch erreichten hohen Aktivsalden wurden — wir erwähnten das schon (S. 98) — zur Rückzahlung von Auslandsschulden benutzt. Das Absinken der Ausfuhr ab 1938 führte zu Restriktionsmaßnahmen in der Einfuhr.

Die Werte der Handelsbilanz allein können jedoch nicht immer zu ausreichenden Schlußfolgerungen benutzt werden. Erst ihre Gegenüberstellung mit anderen wirtschaftlichen Daten verleiht ihnen genügende Aussagekraft. Vor allem sind auch die anderen Posten der Zahlungsbilanz heranzuziehen. Denn „trade follows investment" besagt nicht, daß allein W a r e n der Kapitalinvestition folgen, sondern vielmehr der g a n z e Handel, also auch die Leistungen, die mit dem Warenversand zusammenhängen. Diese verschiedenen Positionen der argentinischen Leistungsbilanz sind überwiegend passiv. Denn die Kreditorganisation ist noch wenig leistungsfähig und auch im Frachtverkehr müssen in großem Umfange ausländische Dienste in Anspruch genommen werden.

Die in Tab. 33 (S. 101) wiedergegebenen Zahlungsbilanzen Argentiniens bestätigen für die Nachkriegszeit das aus der Betrachtung der Handelsbilanz gewonnene Bild: vor allem die hohe Kapitaleinfuhr bis zur Weltkrise und ihre geringe Bedeutung in der Gegenwart. Auf der anderen Seite dagegen ein vermehrter Schuldendienst und sogar eine geringe Kapitalausfuhr.

Die außenwirtschaftlichen Bilanzen Argentiniens sind nur S y m p t o m e der Beanspruchung ausländischen Kapitals. Im Zuge einer weiteren Konkretisierung des Tatbestandes ist noch nach Größe, Herkunft und Verteilung der Auslandsverschuldung zu fragen. Dabei ist eine Wiedergabe exakter Ziffern meist nicht möglich. Wir müssen uns mit Schätzungen begnügen. Für die Zeit von 1910 bis 1934 bringt Tab. 34 (S. 101) Angaben über ausländische Investitionen in Argentinien. Danach sind diese, von geringen Schwankungen abgesehen, ständig gestiegen und hatten 1934 eine Höhe von 4,3 Mrd. $ o/s erreicht. Für 1937 schätzt B u n g e [135] die Verschuldung auf 8 Mrd. $ m/n. Unter Zugrundelegung des Umrechnungskurses von 1 $ o/s = 2,27 $ m/n wäre also ein leichter Rückgang festzustellen. Damit wird unsere frühere Darstellung bestätigt: bis ungefähr zur Weltwirtschaftskrise reichte die heimische Kapitalbildung zur Deckung des argentinischen Bedarfs nicht aus. In jüngster Zeit konnte dagegen eine verstärkte Tilgung ausländischer Schulden erfolgen.

[135] Report on ec. and com. conditions, Juni 1937, S. 55.

Tabelle 33.

Argentiniens Zahlungsbilanz 1913—1937.*

(Mill. $ m/n**.)

	1913/14	1917/18	1926	1930	1934	1937
AKTIVA						
Warenausfuhr	356	757	1 824	1 414	1 618	2 484
langfr. Kapitaleinfuhr	153	23	252	483	150	90
Nettoausf. v. Edelmetallen	33	—	—	71	61	—
kurzfr. Kapitaleinfuhr	—	—	—	80	—	—
versch.	—	8	18	17	105	—
Saldo	—	160	21	262	—	534
Insgesamt:	542	948	2 115	2 327	1 934	3 108
PASSIVA						
Wareneinfuhr	332	479	1 569	1 680	1 110	1 557
öff. Ausgaben i. Ausl.***	—	—	23	31	21	—
öff. Schuldendienst	177	146	110	158	212	461
priv. Schuldendienst			306	310	270	
öff. Schuldentilgung			—	—	72	
priv. Schuldentilgung			—	—	54	
Nettoeinf. v. Edelmetallen	—	58	5	—	—	—
kurzfr. Kap.-Ausfuhr	—	—	—	—	—	—
versch.	33	48	102	148	75	194
Saldo	—	217	—	—	120	896
Insgesamt:	542	948	2 115	2 327	1 934	3 108

* 1913/14: Otto Krause, Argentiniens Wirtschaft während des Weltkrieges, Berlin 1919, S. 85; 1917/18: Tornquist, a. a. O., S. 316/17; 1926—1934: Informations écon. arg., Sonderheft April 1938, S. 12; 1937: Economic Review, Ser. II, Vol. I., Nr. 3, S. 100.

** 1913/14 und 1917/18 in Gold-Peso, wobei 1 $ o/s ungefähr = $2^1/_4$ $ m/n.

*** 1913/14, 1917/18 und 1937 im Posten „Saldo" enthalten.

Tabelle 34.

Das Auslandskapital in Argentinien 1910—1934.*

(Mill. $ o/s.)

Jahr	Insges.	davon: Gr.-Brit.	USA.
1910	2 255	1 475	20
1913	3 250	1 928	40
1917	3 350	1 950	85
1920	3 150	1 825	75
1923	3 200	1 975	200
1927	3 600	2 075	505
1931	4 100	2 100	807
1934	4 300	2 285	590

* V. L. Phelps, International Economic Position of Argentina, S. 99.

Nach Tab. 34 hält bei den in Argentinien angelegten Auslandskapitalien England weit vor den USA. die Spitze. Deren Kapitalanlagen sind zwar in den Nachkriegsjahren stark gestiegen, haben jedoch in Argentinien nicht die Bedeutung wie in anderen südamerikanischen Staaten erlangt. Die Auseinandersetzung zwischen englischem und USA.-Kapital im südamerikanischen Raum liefert einen der interessantesten Beiträge zur Geschichte des finanzkapitalistischen Imperialismus. An dieser Stelle ist hierauf nicht näher einzugehen; es bleibt nur festzuhalten, daß praktisch zwischen den Vereinigten Staaten und Groß-Britannien eine Art „Arbeitsteilung" in der Ausnutzung von Anlagemöglichkeiten stattgefunden hat: das englische Kapital kaufte mit Vorliebe öffentliche Anleihen und besitzt vor allem eine fast monopolartige Stellung im argentinischen Eisenbahnwesen, während es sich für die USA. günstig traf, daß die Bildung eigenen überschüssigen Kapitals mit der Kapitalnachfrage der argentinischen Industrie zeitlich zusammenfiel. Neben dem Ankauf öffentlicher argentinischer Anleihen investierten sie darum vornehmlich in der Industrie, aber auch im Handel.

Wenn wir abschließend nach dem Anteil fragen, den die Industrie von dem insgesamt in Argentinien angelegten Auslandskapital beansprucht, so erhalten wir für 1927 folgendes Bild[136]: in Mill. $ m/n waren angelegt in

Eisenbahnen	3 107
Öffentl. Anleihen	1 750
Hypotheken	718
Banken	208
Versch.	1 242
Insgesamt	7 025

Unter „Verschiedenes" ist neben dem in der Industrie vor allem das im Handel angelegte Kapital enthalten. Daraus ergibt sich, daß — ähnlich wie in Indien (s. S. 66) — das Industriekapital keineswegs den überwiegenden Teil der ausländischen Kapitalien ausmacht. Vergleicht man die in der Industrie arbeitenden ausländischen Kapitalsummen jedoch mit den inländischen, so zeigt sich noch für die Vorkriegszeit eine eindeutige Vorherrschaft. Sie ist jedoch stark im Abnehmen begriffen.

Innerhalb der einzelnen Industriezweige schwankt der Anteil der ausländischen Finanzierung. Z. B. ist die wenig konkurrenzfähige und nur den Binnenmarkt versorgende Zuckerindustrie fast ganz in argentinischen Händen, während die den Weltmarkt beherrschende Gefrier- und Kühlfleischindustrie fast ausschließlich in ausländischen (vor allem nordamerikanischem) Besitz ist.

IV. Der Absatz.

In Wechselwirkung mit den Erzeugungskräften bestimmt die Struktur des Absatzmarktes Ablauf und Typ der Industrialisierung.

[136] Bunge, Economía Argentina, Bd. 2, S. 130.

Die Untersuchung des Absatzraumes beschließt darum unsere Analyse der argentinischen Industriewirtschaft. Soweit möglich, sind Produktion und Export der einzelnen Industrien zueinander in Beziehung zu setzen. Durch diese Relation erhalten wir die jeweilige Exportquote.

Wie in Indien, so variiert auch in Argentinien die Bedeutung der In- und Auslandsmärkte von Industrie zu Industrie.

Aus dem Charakter der wichtigsten argentinischen Industrie, der Fleischverarbeitung, ergibt sich zwangsläufig eine überwiegende Exportorientierung. Die Herstellung von Gefrier-, Kühl- und Konservenfleisch erfolgt für den Absatz auf fremden Märkten. Die Belieferung der Hauptstadt mit Frischfleisch ist mehr Nebenbetätigung. Sie hat allerdings gegenüber der Vorkriegszeit an Bedeutung gewonnen und beträgt heute ungefähr 30 % der erzeugten Menge. Dem Werte nach ist der Anteil jedoch geringer.

Fast ausschließlich exportbetont ist die Erzeugung von Quebracho-Extrakt. Die für die Ausfuhr bestimmte Menge übertrifft die von den heimischen Gerbereien benutzte um ein Vielfaches. Wertmäßig ist die Ausfuhr jedoch von ebenso geringer Bedeutung wie diejenige von Gerbereierzeugnissen, die ungefähr $^4/_5$ der Gesamterzeugung ausmacht. Zu wesentlichen Teilen ausgeführt wird schließlich noch der zu ungefähr 80 % importierte und dann im Lande veredelte Reis.

Mit diesen Erzeugungszweigen ist der Umfang der exportorientierten argentinischen Industrien auch bereits erfaßt. Noch bis in die Nachkriegsjahre hinein wurde auch Butter, deren maschinelle Herstellung an Umfang gewonnen hat, zu erheblichen Teilen auf dem Weltmarkt abgesetzt. 1926 gingen noch $^3/_4$ der Erzeugung ins Ausland; in der Gegenwart verhalten sich jedoch Ausfuhr zu Binnenkonsum ungefähr wie 1:3. Die Bedeutung der Auslandsmärkte für das ganze milchverarbeitende Gewerbe ist wegen einer größeren Kaseinausfuhr (in den letzten Jahren durchschnittlich 15 000—20 000 t) jedoch etwas größer.

In der Weizenmüllerei hat der Export nur in den ersten 15 Jahren dieses Jahrhunderts einige Bedeutung gehabt; 1906 z. B. betrug die Exportquote für Weizenmehl knapp 20 %[137]. Bis zur Gegenwart haben sich die Ausfuhrziffern, wenn auch mit großen Schwankungen, auf ungefähr gleicher Höhe gehalten, während die Erzeugung von Weizenmehl bis in die jüngste Zeit hinein ständig gestiegen ist, so daß 1932 die Exportquote bei einer Produktion von 1,3 Mill. t knapp 5 % und 1937 bei 1,4 Mill. t Produktion 7 % betrug[138].

In der Zuckerindustrie wuchs die Erzeugung ab 1890 über den Umfang der Einfuhr hinaus und ist seitdem langsam gestiegen. Die

---

[137] Errechnet nach Angaben bei Tornquist, a. a. O., S. 52.

[138] Wirtschaftsberichte, H. 1, Jan. 1939.

Ausfuhr ist wegen hoher Produktionskosten fast immer bedeutungslos gewesen. Für 1938/39 ergeben sich folgende Ziffern (in t)[139]:

Erzeugung	Ausfuhr	Verbrauch
478 021	8 200	425 900

1926 wurde der heimische Markt mit Hilfe außerordentlich hoher Schutzzölle ganz erobert, und seit der Zeit ist die Zuckerindustrie an die Grenzen ihrer Ausweitung gestoßen, was zahlreiche Krisenerscheinungen zur Folge hatte.

Auch alle übrigen argentinischen Industrien arbeiten in mehr oder minder ausschließlichem Maße für den eigenen Markt. So wegen ihrer besonderen Schwierigkeiten die Produktionsmittelindustrie. Auch die Textilindustrie, die in jüngster Zeit bei relativem oder auch absolutem Stagnieren anderer Verbrauchsgütererzeugungen in den Vordergrund gerückt ist, muß sich unter Inanspruchnahme eines hohen Zollschutzes auf den Binnenmarkt beschränken. Nur weil sie diesen in den erzeugten Qualitäten bis 1938 nicht vollständig beliefern konnte, ist ihr Wachstum bis dahin ein so intensives gewesen. Am weitesten sind die Woll- und Seidenwebereien, die ungefähr 80 % bzw. 90 % des argentinischen Bedarfs decken. Knapp die Hälfte des Bedarfs deckt die Baumwollindustrie, wobei sie sich jedoch auf einfachere Qualitäten beschränkt.

Zusammenfassend kann festgestellt werden, daß von den führenden argentinischen Industriezweigen nur die frigoríficos exportorientiert sind. Von den 10 wichtigsten Industrien, die wir in Tab. 27 (S. 77) aufführten, liefert außerdem nur noch die Gerberei überwiegende Teile ihrer Erzeugung an das Ausland. Darüber hinaus ließ sich trendmäßig eine zunehmende Binnenmarktorientierung der argentinischen Industrie erkennen. Eine Prognose für die weitere Entwicklung der argentinischen Industrie muß demnach wesentlich von einer Strukturanalyse des Binnenmarktes ausgehen.

Über diese und andere Fragen wird in dem folgenden dritten Teil zu sprechen sein, der die bei der Betrachtung der indischen und argentinischen Industrialisierung gewonnenen Erkenntnisse auszuwerten und sie in den allgemeinen Rahmen der Neuindustrialisierung zu stellen versucht.

---

[139] Wirtschaftsberichte, H. 7, Juli 1939; H. 12, Dez. 1939.

Dritter Teil.

Ablauf und Typen der Neuindustrialisierung.

A. Der Ablauf.

Die Ausführungen auf S. 40 ff. und S. 74 ff. zeigten das absolute Wachstum der Industriewirtschaften Indiens und Argentiniens. Es wurde an anderen Entwicklungsreihen der beiden Volkswirtschaften gemessen. Was nunmehr zu erfolgen hat, ist

1. der Vergleich des Wachstums der neuen Industrieländer mit demjenigen der alten und
2. die vergleichende Darstellung der Entwicklung der einzelnen neuen Industriewirtschaften.

I. Die Zunahme der industriellen Produktion in alten und neuen Industrieländern.

Jede neue Industrie wächst progressiv im Verhältnis zur gesamten Industriewirtschaft und besonders im Verhältnis zu den alten Industrien. Entsprechend wächst jede junge Industriewirtschaft progressiv im Verhältnis zur gesamten Industriewirtschaft der Welt und besonders im Verhältnis zu den alten Industrieländern. Es hängt von der Größe der jungen Industriewirtschaft ab, in welchem Maße sich das relative Wachstum absolut auswirkt. Wenn darum festgestellt wird, daß die neuen Industriewirtschaften progressiv im Verhältnis zu den alten gewachsen sind, so ist damit über die absolute weltwirtschaftliche Bedeutung der Neuindustrialisierung noch keine Aussage getroffen. Das absolute Wachstum der alten Industriewirtschaften kann weit größer gewesen sein. Beispiel: wenn die Produktion der Industriewirtschaft A in einem bestimmten Zeitraum von 5 auf 10 Einheiten gestiegen ist, die der Industriewirtschaft B von 80 auf 90 und die aller Industriewirtschaften von 300 auf 390, dann betragen: das absolute Wachstum jeweils 5, 10 und 90 Einheiten, das prozentuale 100 %, 12,5 % und 30 %, der Anteil der Industriewirtschaft A an der Weltproduktion erst 1,7 % und auch nach der Zunahme um 100 % nicht mehr als 2,6 %, der Anteil der Industriewirtschaft B erst 26,7 % und dann immer noch 23,1 %.

Ähnlich wie in diesem schematischen Beispiel verhielten sich bis zur Weltwirtschaftskrise die Wachstumsquoten der industriellen Produktion in alten und neuen Industrieländern zueinander. Der

absolute Zuwachs der letzteren erreichte meist nicht den der entwickelten Industriewirtschaften. Das wird indirekt durch den geringen Anteil der neuindustrialisierten Länder an der industriellen Weltproduktion bestätigt:

Tabelle 35.

Der Anteil neuindustrialisierter Länder an der industriellen Weltproduktion 1928.*

(in v. H.)

Finnland	0,15	Austral. Bund	0,80
Estland	0,05	Neuseeland	0,15
Lettland	0,15	Südafr. Union	0,31
Ungarn	0,36	Argentinien	0,65
Rumänien	0,30	Brasilien	0,30
Bulgarien	0,10	Chile	0,20
Jugoslawien	0,45	Mexiko	0,50
Brit.-Indien	1,30		

* Wagenführ, Industriewirtschaft, S. 38.

Tabelle 36.

Indexziffern der industriellen Weltproduktion 1913—1930.*

(1928 = 100.)

Land	1913			1920			1930		
	P	V	insges.	P	V	insges.	P	V	insges.
Neuindustrialisierung:									
Finnland	42	48	—	28	36	—	—	—	—
Estland	—	—	—	—	—	44	—	—	104
Lettland**	—	—	—	—	—	—	112	118	—
Ungarn	—	—	90	—	—	—	—	—	101
Rumänien	—	—	127	—	—	60***	—	—	77
Bulgarien	—	—	18	—	—	74	—	—	91
Jugoslawien	—	—	—	46	—	20	118	115	120
Brit.-Indien	51	77	62	59	111	77	118	134	131
Austral. Bund	105	66	70	—	—	81	—	—	108
Neuseeland	—	—	73	—	—	—	—	—	108
Südafrik. Union	—	—	22	51	47	42	110	125	124
Argentinien	—	—	67	—	—	65	—	—	99
Brasilien	—	—	37	—	—	28	—	—	87
Chile	—	—	77	—	—	—	—	—	123
Mexiko	—	—	90	—	—	81	—	—	—
Europa†	85	88	85	68	66	66	101	98	98
Industr. Europa	87	92	87	70	65	67	101	95	97
Agrar. Europa	—	—	75	—	—	59	—	—	101
Hochkap.	—	—	73	—	—	72	—	—	92
Halb- und Neukap.	—	—	58	—	—	66	—	—	106
Welt	69	81	70	—	67	68	96	98	96

V = Verbrauchsgüterindustrie, P = Produktionsmittelindustrie.

* Wagenführ, Industriewirtschaft, S. 64 ff.

** 1929 = 100.

*** 1921.

† ohne RdSSR.

Tabelle 37.

Industrieproduktion in einigen Ländern 1930—1936.*

(1928 = 100.)

Land	1930	1934	1936
Belgien	85	67	78
Deutschland	87	81	107
Frankreich	111	78	78
Groß-Britannien	98	105	123
USA.	87	58	94
Finnland	81	114	131
Estland	—	97	120
Ungarn	96	100	134
Rumänien	104	95	137
Bulgarien**	—	98	113
Brit.-Indien	114	112	134
Neusüdwales	—	97	117
Südafr. Union	115	133	163
Chile	111	109	128

* Wochenbericht I. f. K., 1937, Nr. 2.

** 1932 = 100.

Tab. 36 zeigt das relative Wachstum der neuen Industriewirtschaften von 1913 bis 1930. Durchschnittlich lag ihr Produktionsindex 1913 tiefer und 1930 höher als derjenige der entwickelten Industrieländer. Die gleichen Entwicklungstendenzen deutet Tab. 37 für die Zeit von 1930 bis 1936 an. Auch in diesem Zeitraum ist die Produktion aller industriellen Neuländer durchschnittlich stärker gestiegen als die der alten Industriewirtschaften.

II. Die Entfaltung der neuen Industriewirtschaften.

Die Wachstumsquoten der neuen Industriewirtschaften sind nicht gleich. Der Unterschied besteht in dem Grad der progressiven Zunahme ihrer industriellen Erzeugung im Verhältnis zur Weltproduktion. Ein Symptom der Wachstumsintensität ist die Stufengliederung der industriellen Entwicklung, die in Tab. 38 (S. 108) aufgezeichnet ist. Danach haben Australien, Südafrika, Ungarn, Rumänien und vielleicht auch Neuseeland bereits das zweite Stadium ihrer Industrialisierung erreicht, das durch den relativen Rückgang der Verbrauchsgüterindustrien und durch das progressive Wachstum der Produktionsmittelindustrien im Verhältnis zur Gesamtindustrie gekennzeichnet ist. Andere Daten bestätigen dieses Ergebnis: die Überseeländer weisen eine relativ hohe Kapitalbesetzung auf (vgl. auch Tab. 42, S. 127) und die Zahl der in Gewerbe und Bergbau Tätigen übersteigt (in Neuseeland und Australien) diejenige der landwirtschaftlich Erwerbstätigen, bzw. erreicht (in Südafrika) annähernd deren Höhe (Tab. 39, S. 109). Rumänien und Ungarn sind die wirtschaftlich entwickeltsten Staaten der europäischen Neu-

industrialisierung mit einer ebenfalls schon beachtenswerten Kapitalinvestition[1]. Innerhalb der europäischen Neuindustrialisierung liegt zudem der Zeitpunkt ihres Industrialisierungsansatzes am frühesten. In Ungarn kommt der Fortschritt der Industrialisierung überdies in der Gliederung der Erwerbstätigen zum Ausdruck: in der Landwirtschaft sind nur 53,1 % tätig, im Gewerbe 23,8 % und in Handel und Verkehr 10,1 % (Tab. 39, S. 109).

Zwischen den übrigen in Tab. 39 aufgeführten Ländern gibt es nicht mehr als graduelle Unterschiede. Noch nicht über die Anfänge industrieller Entwicklung hinausgekommen sind Bulgarien und die Türkei, die erst nach dem Weltkriege mit der Industrialisierung begannen. In der Türkei bestanden z. B. von den 1 473 im Jahre

Tabelle 38.

Das Verhältnis von Produktionsmittel- und Verbrauchsgüterindustrien in einigen neuindustrialisierten Volkswirtschaften **.*

(v. H. der Gesamtindustrie***.)

Land	Zeitp.	Nahrungs- und Genußmittel	Bekleidung	Verbr. Güter insgesamt	Prod. Mittel insges.	V : P
Ungarn	1926	34,9	13,8	51,7	31,0	1,8:1
Rumänien	1934	24,9	20,8	50,0	25,4	2,0:1
Bulgarien	1933	43,5	26,0	72,4	13,9	5,2:1
Türkei	1933	59,2	13,6	72,8	5,6	13,0:1
Brit.-Indien	1925	19,1	25,5	48,6	11,6	4,2:1
Australien	1926/27	19,5	14,9	39,5	25,2	1,6:1
Neuseeland	1924	30,7	9,7	45,8	13,6	3,4:1
Südafr. Union	1926/27	21,5	6,1	30,8	12,7	2,4:1
Argentinien	1935	36,8	15,6	56,9	12,3	4,6:1
Brasilien	1919	29,9	36,0	70,0	11,3	6,2:1
Chile	1925	37,0	18,9	60,2	12,3	4,9:1

V = Verbrauchsgüterindustrie, P = Produktionsmittelindustrie.

* Quelle für Ungarn, Brit.-Indien, Australien, Neuseeland, Südafrikanische Union, Brasilien und Chile: Hoffmann, a. a. O., S. 178/179. Für Argentinien: s. Tab. 29, S. 78. Für Rumänien: H. Groß, Südosteuropa — Bau und Entwicklung der Wirtschaft, Leipzig 1937, S. 173 u. 177. Für Bulgarien: ders., S. 185. Für die Türkei: ders., S. 196.

** Die Gruppierung in Produktionsmittel- und Verbrauchsgüterindustrien ist in den einzelnen Ländern oft nicht einheitlich. So sind teilweise die chemische Industrie, der Bergbau und die Versorgungswirtschaft zur Produktionsmittelindustrie gerechnet worden. Die Holzindustrie ist meist nicht erfaßt, die Möbelindustrie allerdings teilweise als Verbrauchsgüterindustrie aufgeführt.

*** Nach Produktionserträgen.

[1] Lit. zur ersten Orientierung über die südosteuropäische Wirtschaft u. a.: Hermann Groß, Südosteuropa — Bau und Entwicklung der Wirtschaft, Leipzig 1937, und Ernst Wagemann, Der neue Balkan, Hamburg 1939.

Tabelle 39.

Gliederung der Erwerbstätigen in den neuindustrialisierten Ländern**.*
(v. H. aller Erwerbstätigen.)

Land	Zählungsjahr	Land- und Forstw.	Industrie und Bergbau	Handel und Verkehr
Finnland	1930	64,6	22,0	7,5
Estland	1934	68,2	15,8	7,1
Lettland	1930	67,0	15,3	8,8
Litauen	1923	79,4	8,7	3,3
Ungarn	1930	53,1	23,8	10,1
Rumänien	1930	78,2	7,2	4,9
Bulgarien	1926	80,9	10,1	4,1
Jugoslawien	1930/31	80,8	-	-
Türkei	1927	81,6	7,9	5,1
China	1936	75,0	-	-
Brit.-Indien	1931	66,4	9,95	7,0
Austral. Bund	1933	20,8	36,3	27,8
Neuseeland	1926	24,2	32,0	28,4
Südafr. Union	1926	30,2	23,1	27,7
Argentinien	1934	22,6	43,0	15,1
Brasilien	1920	73,4	22,1	
Chile***	1920	13,1	11,5	4,9
Mexiko†	1921	24,3	4,6	2,4

* Einschl. Erwerbslose.

** Quellen: Stat. Jahrb. 1938. Außer: Argentinien (Bunge, Economic Situation of the Argentine, S. 294), Rumänien (Groß, a. a. O., S. 43), Jugoslawien, (Groß, a. a. O., S. 46), Indien (Jathar und Beri, a. a. O., Bd. 1, 5. Aufl., S. 48), China (Hai-Fong Cheng, Die arbeitsmäßigen Voraussetzungen für eine weitere Industrialisierung in China, in: Weltw. Archiv 1937 I., S. 259), Brasilien, Chile und Mexiko (Wirtschaft des Auslandes, S. 603, 658 u. 588).

*** 55,3 % ungegliedert.

† 34,6 % ungegliedert.

1932 gezählten industriellen Unternehmungen nur 23 % vor 1923, in der Zwischenzeit fanden also 1088 Neugründungen statt[2].

Ebenfalls auf der ersten Industrialisierungsstufe mit stark überwiegender Verbrauchsgüterindustrie stehen die in Tab. 38 wegen meist ungenügender Unterlagen nicht aufgezählten Volkswirtschaften: Mexiko, China, Jugoslawien und die nordosteuropäischen Staaten. Für Jugoslawien liegt nur eine Zählung der industriellen Betriebe aus dem Jahre 1929 vor[3]. Ihre Zahl betrug in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie 1 387, in der Holzindustrie 705 und in der Bauwirtschaft 535. Dann folgen mit Abstand die ungefähr gleich großen Industriezweige Textilverarbeitung, Chemie sowie Metallwaren und Maschinen. — Für China liegt eine Schätzung der In-

[2] Groß, a. a. O., S. 196.

[3] Ders., S. 178/179.

dustriezweige nach der Zahl der Beschäftigten vor. Danach bestehen folgende v.-H.-Sätze[4]:

Textilien	47,0
Nahrungs- und Genußmittel	14,0
Bekleidung	6,6
Bau	6,5
Chemie	6,0
Metalle und Maschinen	5,4

Auch in den baltischen Volkswirtschaften[5] überwiegen eindeutig die Verbrauchsgüterindustrien. Innerhalb der wichtigsten Industriezweige besteht das folgende Verhältnis zwischen Konsum- und Produktivgüterindustrien (in v. H. der Gesamtindustrie):

	Estland[6]	Lettland[7]	Litauen[8]
Verbrauchsgüter	57,6	62,3	76,5
Produktionsmittel	8,5	11,9	6,3

Litauen, das keine altrussischen Industrien übernehmen konnte, weist die geringste industrielle Entwicklung auf, macht also zusammen mit der Türkei und Bulgarien den Kreis der jüngsten neuindustrialisierten Länder aus, wenn wir von den hier nicht näher behandelten kleinen lateinamerikanischen Staaten[9], sowie von Iran und Ägypten[10] einmal absehen.

Wie das unterschiedliche Industrialisierungstempo in Argentinien einerseits, in Südafrika oder Australien andererseits zeigt, kann von der Stufengliederung nicht ohne weiteres auf das Alter einer Industriewirtschaft geschlossen werden. Obwohl der industrielle Aufbau in Südafrika und Australien um gut 10 Jahre später als in Argentinien ansetzte, haben diese beiden Länder schon die zweite Industrialisierungsstufe erreicht.

Die Neuindustrialisierung setzt also durchgängig (unsere theoretischen Überlegungen auf S. 19 ff. bestätigend) in den Verbrauchsgüterindustrien an. Innerhalb derselben werden z. T. überwiegend Nahrungsmittel verarbeitet (wie in Ungarn, Bulgarien, Jugoslawien, der Türkei, Neuseeland, Südafrika, Argentinien und Chile), zum

---

[4] Hai-Fong-Cheng, Die arbeitsmäßigen Voraussetzungen für eine weitere Industrialisierung in China, in: Weltw. Archiv, 1937, I, S. 258.

[5] Lit. zur ersten Orientierung über die baltische Wirtschaft u. a.: The Baltic States (prep. by the Information Dept. of the Royal Institute of Intern. Affairs), London 1938, und: Das Baltikum in Zahlen (Inst. f. osteuropäische Wirtschaft), Königsberg 1937.

[6] Das Baltikum in Zahlen, S. 6.

[7] Ebda., S. 25.

[8] Ebda., S. 43.

[9] Lit. zur ersten Orientierung über die lateinamerikanische Wirtschaft im Literaturverz.

[10] Lit. zur ersten Orientierung über die Wirtschaft des Vorderen Orients u. a.: Reinhard Hüber, Deutschland und der Wirtschaftsaufbau des Vorderen Orients, Stuttgart 1938.

Teil steht die Bekleidungsindustrie im Vordergrund (neben Indien in Estland und China), und in einigen Ländern sind beide Erzeugungszweige von annähernd gleicher Bedeutung (Lettland, Litauen, Rumänien, Australien, Brasilien und Mexiko). Entsprechend gehört meist auch die führende Industrie eines neuindustrialisierten Landes einer der Gruppen der Verbrauchsgütererzeugung an. Ausnahmen, wie z. B. in Finnland, wo die Holz- und holzverarbeitende Industrie am wichtigsten ist, sind selten[11].

Das Fehlen geeigneter Erz- und Kraftstoffvorkommen verhindert nicht, daß in den neuindustrialisierten Ländern eine Produktionsmittelindustrie entwickelt wird. Finnland, die baltischen Länder und Argentinien können als Beispiele angeführt werden. Dagegen f ö r d e r n inländische Erze und Kraftstoffe den Ausbau der Produktionsmittelindustrie. Das beweisen z. B. Britisch-Indien und Rumänien. Die Messung des Anteils der beiden Industriegruppen „Maschinen und Fahrzeuge" sowie „Eisen- und Metallwaren" ist allerdings nicht immer verbindlich. So betrug 1935 der Anteil der argentinischen Produktionsmittelindustrie an der Gesamtindustrie 12,3 % und der der indischen nur 10,9 %, obwohl letztere in ihrem Ausbau erheblich fortgeschrittener als die argentinische ist. Eine q u a l i t a t i v e Prüfung der beiden Industriegruppen muß also hinzukommen. Erst dann kann Endgültiges über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Produktionsmittelindustrie und über den Grad der Industrialisierung ausgesagt werden. E i n e Untersuchungsmethode ist z. B., die Schwerindustrie in Roheisen- und Stahlindustrie zu gliedern. Dabei zeigt sich, daß innerhalb der Neuindustrialisierung nur geringe Ansätze zu einer eigentlichen Stahlindustrie bestehen (Indien, Australien, Brasilien, Mexiko und Ungarn). Für die Entwicklung einer Stahlindustrie sind bereits qualifizierte Abnehmerindustrien Voraussetzung.

Wie ein Vergleich von Tab. 3 (S. 40) und Tab. 8 (S. 43) einerseits, sowie von Tab. 23 (S. 74) und Tab. 27 (S. 77) andererseits zeigt, werden Umfang und Intensität einer Industrialisierung nicht allein durch die Wachstumsquoten von Produktiv- und Verbrauchsgütererzeugung bestimmt. Daneben besteht ein weiterer Unterschied zwischen dem Wachstum „alter" und „junger" Industrien. Letztere wachsen erst in ihren Markt hinein, ihr Wachstum ist also stärker als das der schon entwickelteren Industrien (s. a. S. 25). Die G r ö ß e des Marktes (das bedeutet oft: die Größe des Exports) bestimmt den Grad der Relationsverschiebungen. Dieser ist in Argentinien mit seinem begrenzten Inlandsabsatz und seiner relativ geringen Ex-

[11] Die vergleichsweise Heranziehung der alten Industrieländer zeigt auch auf deren erster Industrialisierungsstufe innerhalb der Verbrauchsgüterindustrien eine unterschiedliche Überlegenheit von Nahrungsmittel- oder Textilindustrie. In England z. B. überwog letztere die erstere um mehr als das Zwanzigfache. Ähnlich war das Verhältnis in der Schweiz, erheblich abgeschwächter schon in Deutschland und Frankreich, während in Belgien die beiden Industriegruppen annähernd gleich groß waren.

portorientierung stärker als in Indien. Wachstumsunterschiede zwischen den einzelnen Industrien bestehen aber in beiden Ländern.

III. Die Industrialisierungspolitik.

Wenn es der Neuindustrialisierung gelang, sich in einer Weltwirtschaft zu entfalten, die von älteren und qualifizierteren Industrieländern beherrscht wurde, so erhebt sich die Frage, ob und in welchem Umfange dieser Vorgang von einer Industriepolitik unterstützt wurde.

Die vergleichende Untersuchung der indischen und argentinischen Industriewirtschaft[12] ergab, daß beide vom Staate eine Förderung erfuhren und daß sich diese Förderung überwiegend in der Form der Schutzzollpolitik vollzog. Diese wurde aber in Argentinien bereits vor dem Kriege angewandt, während zu dieser Zeit in Indien nur Finanzzölle bestanden, die in der Baumwollindustrie durch eine Produktionssteuer ausgeglichen wurden. Der Weltkrieg hatte auf Grund der von ihm verursachten teilweisen Übersteigerung des Industrialisierungsprozesses eine Verschärfung des Protektionismus, bzw. in Indien die Einführung desselben zur Folge. Bis in die Gegenwart hinein blieben die argentinischen Schutzzölle stets höher und umfassender als die Indiens. Dieses sah sich nur gegen die Konkurrenz der japanischen Baumwollindustrie zu außerordentlichen Schutzmaßnahmen veranlaßt. Bis zur Weltwirtschaftskrise bestand in beiden Volkswirtschaften die Industriepolitik aus Schutzzöllen, andere Maßnahmen blieben Ausnahme und gingen über die Methodik des Interventionismus nicht hinaus. Seit der Krise zeigen sich in beiden Ländern Ansätze zu industrieller Planung, die in Argentinien 1. wegen seiner politischen Selbständigkeit, 2. aber auch wegen seines kleinen Absatzmarktes wiederum weit ausgebildeter als in Indien ist.

Bei einem Vergleich der indischen und argentinischen Maßnahmen mit denjenigen anderer neuindustrialisierter Länder lassen sich die folgenden Punkte herausstellen:

1. Bis zum Weltkriege war die Industriepolitik neuindustrialisierter Volkswirtschaften im wesentlichen Schutzzollpolitik, und zwar in gemäßigter Form. Dabei war das Vorhandensein von Zöllen nicht immer Ausdruck für eine industrielle Schutzpolitik, da in allen unentwickelten Volkswirtschaften die Finanzzölle im öffentlichen Haushalt eine große Rolle spielen. a) 1. Ausnahme: nicht durch Schutzzölle, sondern durch andere industriepolitische Maßnahmen förderten vor dem Kriege die südosteuropäischen Volkswirtschaften ihre Industrie.

> „Wegen ihrer gehemmten Bewegungsfreiheit auf zollpolitischem Gebiet haben die südosteuropäischen Staaten im allgemeinen früher als durch Schutzzölle auf indirektem Wege ... die Entstehung und Entwicklung einer nationalen Industrie zu fördern gesucht“[13].

[12] Vgl. im einzelnen S. 46 ff. und S. 79 ff.
[13] Groß, a. a. O., S. 153.

Als Beispiel dienten die ungarischen Industrieförderungsgesetze von 1881 und besonders von 1907, die zum Erlaß ähnlicher Gesetze in Rumänien, Bulgarien, Serbien und der Türkei führten. b) 2. Ausnahme: weder mit Hilfe von Schutzzöllen noch anderen industriepolitischen Maßnahmen, sondern f r e i gegen die ausländische Konkurrenz entwickelten sich vor dem Kriege die Textilindustrien Britisch-Indiens und Chinas. Beide Staaten waren in der Gestaltung ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse nicht frei. Indien erlangte seine Zollfreiheit 1919 und China 1929. Trotz fehlender Schutzzölle entstanden in beiden Volkswirtschaften vor dem Kriege nicht nur ausländische, sondern auch einheimische industrielle Unternehmungen.

2. In der Nachkriegszeit gingen alle neuindustrialisierten Volkswirtschaften zu verschärftem Protektionismus über, zu dem in der Weltwirtschaftskrise andere interventionistische Maßnahmen hinzukamen. Im Zuge der Zerstörung freier weltwirtschaftlicher Beziehungen und nach Erlangung einer mehr oder minder vollständigen wirtschaftspolitischen Selbständigkeit gingen auch China und Indien zu teilweise recht intensiven Schutzzollmaßnahmen über. In Osteuropa ergriffen die durch die Friedensverträge gebildeten oder umgestalteten Volkswirtschaften ebenfalls die Hilfe des Protektionismus.

3. Nach dem Intensitätsgrad des Schutzes der Industrialisierungsansätze und der ersten industriellen Entwicklung lassen sich innerhalb der Neuindustrialisierung 3 Gruppen herausstellen: einmal Indien und China, dann die europäischen und schließlich die „neukapitalistischen" Volkswirtschaften. Die Industrien Indiens und Chinas entstanden o h n e protektionistische Förderung und erhielten sich später mit relativ geringen Schutzzöllen, während die anderen überseeischen Länder durch hochprotektionistische Maßnahmen gekennzeichnet waren. Die europäischen Länder mit neuen Industriewirtschaften nahmen eine Zwischenstellung ein. Über Indien und China sprachen wir schon. Andererseits wurde auch der Unterschied zwischen Indien und Argentinien herausgearbeitet. Dabei waren die argentinischen Zölle innerhalb des „Neukapitalismus" keineswegs die höchsten. Sie wurden vor allem von denjenigen Australiens und Brasiliens weit übertroffen. In Australien nahm besonders seit 1908 der Protektionismus an Umfang derart zu, daß er eine notwendige Rationalisierung der Industrien verhinderte. Die Nachkriegszeit brachte eine weitere Steigerung. „Protection all round" schreibt S h a n n [14] über diese Zeit. Noch größere „Fortschritte" in der Schutzzollpolitik hat Brasilien aufzuweisen. Es besitzt „einen Zolltarif, der um den Ruhm streiten darf, der höchste der Welt zu sein"[15].

---

[14] Edward Shann, An Economic History of Australia, Cambridge 1938, S. 427.

[15] Die Wirtschaft des Auslandes, S. 609.

Der Grund für die Unterschiede industriepolitischer Maßnahmen zwischen „Halbkapitalismus" und „neukapitalistischen" Ländern liegt in der verschiedenen Arbeitsintensität der einzelnen Volkswirtschaften, über die weiter unten (S. 115 ff.) zu sprechen sein wird. Die mehr als ausreichende und darum äußerst billige Industriearbeit verschaffte Indien und China einen internationalen Arbeitskostenvorteil, der es den beiden Volkswirtschaften ermöglichte, bis zur Weltwirtschaftskrise von hochprotektionistischen Maßnahmen abzusehen. Auf der anderen Seite war der „Neukapitalismus" wegen seiner hohen Arbeitskosten zu entsprechenden Sicherungsmaßnahmen gezwungen. Das gilt neben Argentinien auch für die anderen südamerikanischen Staaten, obschon hier z. T. auf farbige Arbeitskräfte zurückgegriffen werden konnte. Vor allem aber gilt es für Australien mit seinem innerhalb der Neuindustrialisierung höchsten Lohnniveau. S h a n n [16] weist auf die dortigen direkten Zusammenhänge zwischen Lohn- und Zollpolitik hin.

4. Seit der Weltwirtschaftskrise haben sich die Industrialisierungsmethoden von Zoll- und interventionistischen Maßnahmen immer mehr zur Planung entfaltet.

> „Der Weltkrieg bildet im großen und ganzen den zeitlichen Einschnitt, der die Industrialisierungsmethoden alten und neuen Formats trennt. Industrialisierung als Entwicklung bildet die alte, Industrialisierung als Ziel und bewußte Gestaltung die neue Form"[17].

Die neuen Methoden sind sehr mannigfaltig und auch in der Konsequenz ihrer Durchführung sehr unterschiedlich. Die umfassendsten Planungsansätze sind in der Türkei und in China zu erkennen, in beiden Ländern jedoch wegen der unentwickelten wirtschaftlichen Bedingungen nicht von entsprechenden Erfolgen begleitet. Für China mag das Jahr 1930 mit der Schaffung des Industrieministeriums als Stichpunkt für den Beginn bewußter Industriepolitik angesehen werden. In der Türkei wird der industrielle Aufbau durch Aufstellung von Fünfjahresplänen mit staatlichen Investitionen vorangetrieben. Über den Umfang und die Erfolge der argentinischen Maßnahmen ist gesprochen worden. In den anderen lateinamerikanischen Staaten — vor allem in Mexiko — ist die Industrialisierungspolitik ebenfalls immer mehr unter die Parole der Schaffung einer selbständigen Nationalwirtschaft gestellt worden. Das gilt nicht in gleichem Maße für Australien und noch weniger für Südafrika und Britisch-Indien mit ihren Bindungen an das Empire. Auch in Finnland und den baltischen Staaten ist nur eingeschränkt von einer industriewirtschaftlichen Planung zu sprechen. Die meisten Ansätze sind in Lettland zu finden, das die größte der baltischen Industriewirtschaften besitzt.

Der unterschiedlichen Intensität der Industriepolitik entspricht eine Vielfalt der Methoden. Im Gegensatz zu deren Mannigfaltigkeit sind jedoch Zielsetzung und Begründung der industrie-

[16] A. a. O., S. 365 ff.

[17] Huhle, Industrialisierung unter staatlichem Antrieb, S. 1117.

politischen Maßnahmen einheitlich. Sie sind — mehr oder minder bewußt — auf die Nationalisierung der Volkswirtschaften abgestellt. Deren Notwendigkeit wird teils wehr-, teils wirtschaftspolitisch begründet. Die wehrwirtschaftlichen Gesichtspunkte kommen darin zum Ausdruck, daß in vielen Industrialisierungsplänen die Schaffung unabhängiger Rüstungsindustrien in den Vordergrund gestellt wird. Am bewußtesten in den südosteuropäischen Ländern und in der Türkei, aber auch in China, Australien und Argentinien. Die wirtschaftspolitische Begründung autonomer, nationalwirtschaftlich ausgerichteter Industrialisierung ist wissenschaftlich in der Arbeit von Manoilescu über „Die nationalen Produktivkräfte und der Außenhandel" dargetan worden. Durch Industrialisierung sollen die Beschäftigung und damit Einkommen und Lebenshaltung gesteigert werden. In den südosteuropäischen Staaten zwingt dazu vielfach der durch ihre natürliche und soziale Struktur hervorgerufene Bevölkerungsdruck. In vielen „neukapitalistischen" Ländern ist die Beseitigung der Monokultur als Aufgabe gestellt worden. Manoilescu betont richtig, daß Industrialisierung Steigerung der Arbeitsproduktivität und damit Ausweitung der Lebensmöglichkeiten eines Wirtschaftsraumes bedeutet. Da die Arbeitsproduktivität in den mechanisiertesten und rationalisiertesten Industrien am größten ist, müßten nach Manoilescu alle jungen Industrieländer mit dem Aufbau solcher Industrien beginnen. Das würde jedoch im Widerspruch zu den bei Beginn einer Industrialisierung vorliegenden Bedingungen stehen[18]. Das bestätigen Fehlschläge in einigen neuindustrialisierten Volkswirtschaften, die zu früh an den Ausbau einer Schwerindustrie herangingen, teils, um das Industrialisierungstempo zu beschleunigen, teils, um sich eine eigene Rüstungsindustrie zu schaffen. Das gilt u. a. für Rumänien und Australien. Auch die türkischen und chinesischen Industrialisierungspläne haben die Schwierigkeiten, denen in einer unentwickelten Volkswirtschaft arbeitsproduktive und anlageintensive Industrien begegnen, nicht genügend in Rechnung gestellt. — Diese Hinweise bestätigen unsere im ersten Teil aufgestellte These, daß die Wirtschaftspolitik den Industrialisierungsablauf zwar intensiver und reibungsloser gestalten, nicht jedoch qualitativ verändern kann.

B. Die Typen.

I. Teilweise Arbeitsorientierung.

Die Differenzierung der natürlichen und kultürlichen Produktionsbedingungen, die wir als eine wesentliche Eigentümlichkeit der Neuindustrialisierung erkannten (S. 16 ff.), kommt nicht zum wenigsten in Quantität und Qualität der industriellen Arbeitskräfte zum Ausdruck. Für Argentinien und Britisch-Indien wurden beträchtliche Unterschiede in den Beschaffungsmöglichkeiten und in der Art der Erzeugungskraft Arbeit aufgezeigt[19]. Eine genauere

[18] Wir verweisen auf unsere Ausführungen im 1. Teil, insbes. S. 19 ff.
[19] Vgl. im einzelnen S. 49 ff. und S. 81 ff.

Herausarbeitung dieser Unterschiede sowie etwaiger Gemeinsamkeiten muß Arbeitslöhne und Arbeitsproduktivität zunächst je für sich betrachten.

Tabelle 40.

Bevölkerungsgröße und -dichte der neuen Industrieländer.*

Land	Einwohner	E. je qkm
Finnland	3 807 000	9,9
Estland	1 131 000	23,8
Lettland	1 971 000	30,0
Litauen	2 397 000	45,4
Ungarn	10 078 000	96,1
Rumänien	19 646 000	66,6
Bulgarien	6 319 000	61,3
Jugoslawien	15 400 000	62,2
Albanien	1 038 000	37,7
Türkei	16 490 000	21,6
Iran	15 055 000	9,2
Ägypten	15 904 525	16,0
China	426 619 000	74,9
Britisch-Indien	358 550 000	87,9
Austral. Bund	6 867 000	0,9
Neuseeland	1 592 000	5,9
Südafrik. Union	9 797 000	8,0
Argentinien	12 762 000	4,6
Brasilien	42 395 000	5,0
Chile	4 597 000	6,2
Uruguay	2 093 000	11,2
Mexiko	19 154 000	9,7

* Stat. Jahrb. 1938.

Innerhalb der freien Marktwirtschaft lassen sich aus dem Umfang der Nachfrage nach Industriearbeit und dem Umfang des Angebots Rückschlüsse auf die Höhe der Arbeitslöhne ziehen. Bereits die Untersuchung von Bevölkerungsgröße und -dichte (s. Tab. 40) ermöglicht vorläufige Urteile über das Arbeiter-Potential einer Volkswirtschaft. So entwickelte sich zwar die argentinische und indische Industriewirtschaft auf dem Untergrund einer wachsenden Bevölkerung, doch bestehen in der Größe dieser Bevölkerung und in der Siedlungsdichte zwischen den beiden Ländern erhebliche Unterschiede. Die Menschenzahl Indiens ist ungefähr 30mal so groß wie diejenige Argentiniens und die Bevölkerungsdichte der beiden Räume verhält sich (auch bei Berücksichtigung des nicht kultivierbaren Bodens) ungefähr wie 20:1. Aus dieser Unterschiedlichkeit der Siedlungsdichte ergibt sich für die indische Industrie eine größere Möglichkeit der Arbeiterbeschaffung, die durch die Be-

sonderheiten der indischen Wirtschaftsstruktur noch vermehrt wird. Insbesondere kann die Landwirtschaft — im Gegensatz zur argentinischen — die in ihr tätige Bevölkerung nicht ausreichend ernähren. Ferner war das noch im 18. Jahrhundert blühende indische Handwerk durch die Konkurrenz des Fabriksystems dem Verfall preisgegeben. Indien war darum bis zum Weltkriege Auswandererland, während Argentinien ein typisches Einwandererland war. So standen der indischen Industrie — von zeitlichen und örtlichen Schwierigkeiten abgesehen — vor dem Kriege und noch mehr nach dem Kriege ausreichende Arbeitskräfte zur Verfügung. Die Folge ist ein sehr niedriges Lohnniveau. In Argentinien hat dagegen die Knappheit des Angebots an industriellen Arbeitskräften ein relativ hohes Lohnniveau zur Folge. Dieses war auch deshalb notwendig, um einen Teil des Einwandererstroms in die Industrie abziehen zu können. Die Knappheit an Arbeitern ist allen „neukapitalistischen" Volkswirtschaften eigentümlich; entsprechend weisen sie auch alle ein hohes Lohnniveau auf. Für Wagemann[20] ist das unterschiedliche Lohnniveau ein wesentliches Merkmal für die Herausarbeitung der verschiedenen volkswirtschaftlichen „Intensitätsstufen".

Das höhere argentinische Lohnniveau ist nicht nur Resultat der Spannung zwischen Angebot und Nachfrage, sondern auch der Produktivität des argentinischen Industriearbeiters. Diese ist höher als die des indischen. Das kann schon aus einigen allgemeinen Überlegungen geschlossen werden: 1. Unterschiedlichkeit der Klimazonen. 2. Hoher v.-H.-Satz der Analphabeten in Indien. 3. In der argentinischen Industrie arbeiten ausschließlich Europäer und Abkömmlinge europäischer Einwanderer. 4. Wegen der größeren Bedeutung der direkten Kapitalinvestitionen ist in Argentinien der Anteil der ausländischen Facharbeiter höher als in Indien. — Entsprechend diesen allgemeinen Erwägungen und der von Phelps durchgeführten Spezialuntersuchungen (vgl. S. 90 ff.) kann auf eine in Argentinien vielleicht um 1/4 geringere Arbeitsproduktivität als in den entwickelten Industrieländern geschlossen werden. Demgegenüber wird die Produktivität des indischen Industriearbeiters zusammen mit der des chinesischen als die niedrigste innerhalb der alten und wichtigsten neuen Industrieländer bezeichnet. Tendenzen einer Vervollkommnung der Produktivität der indischen Industriearbeit sind jedoch wahrnehmbar.

Der Unterschied zwischen dem Lohnniveau Indiens und Argentiniens ist größer als derjenige zwischen der Produktivität der industriellen Arbeit. Daraus ergeben sich für Indien niedrigere Arbeitskosten. Die Attraktionskraft des Standortfaktors Arbeit ist darum in Britisch-Indien stärker als in Argentinien. Die Industriewirtschaft Indiens ist in starkem Maße arbeitsorientiert. Allerdings muß die Einschränkung getroffen werden, daß diese Arbeitsorientierung nur in den einfachen Produktionsverfahren wirksam ist. Die

---

[20] Wagemann, Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft, S. 55 ff.

Ansprüche an die Qualität des Arbeiters sind hier so gering, daß auch ein wenig leistungsfähiger Arbeiter in den „Automatismus" eingeschaltet werden kann.

Die Kosten der indischen Industriearbeit konnten trotz der geringen Arbeitsproduktivität deshalb standortbildend wirken, weil die Industrialisierung in der technisch einfachen Baumwoll- und Juteverarbeitung und hier wieder bei der Herstellung grober und einfacher Erzeugnisse ansetzte. Da der Grad der Arbeitsproduktivität bei diesen einfachen Erzeugungsverfahren nicht die gleiche Rolle wie bei anlageintensiven Industrien mit technisch kompliziertem Apparat spielt, stellen auch heute noch die Baumwoll- und Juteverarbeitung den Hauptanteil am industriellen Produktionsertrag. — Wir sahen, daß Ansatz und Entwicklung der Baumwollindustrie gegen die britische Konkurrenz erfolgten. In dieser Industrie waren in einfachen Qualitäten die indischen Arbeitskosten niedriger als die englischen (s. S. 53 ff.), weshalb der indischen Erzeugung ein Einbruch in den britischen Absatz gelang. Weder der Jute- noch der Baumwollindustrie wurde die Konkurrenz bis zum Weltkriege durch Schutzzölle erleichtert.

Daß es nicht der Transportkosten-, sondern der Arbeitskostenvorteil war, der die indische gegenüber der britischen Industrie begünstigte, ergibt sich aus dem hohen Anteil der letzteren und dem geringen Anteil der ersteren an der Gesamtsumme der in bezug auf den Standort relevanten Kosten[21]. Wegen des hohen Anteils der Arbeitskosten genügt schon eine verhältnismäßig kleine Differenz, um die Produktion von der Linie Rohstofflager—Absatz an den Punkt günstigster Arbeitskosten abzuziehen. Insbesondere die Rohstofforientierung — als Sonderfall der Transportkostenorientierung — kann kostenmäßig nicht entscheidend für die Bildung der indischen Textilindustrie gewesen sein[22]. Baumwolle[23] und Jute[24] sind Reinmaterialien, und deren Produktion kann an jedem beliebigen Punkt auf der Linie Rohstofflager—Absatz stattfinden. Gewichtsverlustmaterial ist lediglich der Kraftstoff Kohle. Das Gewicht dieser Standortkomponente ist jedoch im Verhältnis zu den Arbeitskosten nur gering[25]. So entfaltete sich die Bombayer Baum-

---

[21] Vgl. Dietrich, Untersuchungen über die Frage der Standortsorientierung der Weltbaumwollindustrie, und Predöhl, Die Südwanderung der amerikanischen Baumwollindustrie, in: Weltw. Archiv, 1929, I, S. 106 ff.

[22] So auch: Der deutsche Außenhandel, Bd. 2, S. 128, und Dietrich, a. a. O., S. 98.

[23] Gewichtsverlust der Baumwolle nach Dietrich, a. a. O., S. 17, durchschn. 10 % unter Berücksichtigung der Abfallverwertung, nach Predöhl, a. a. O., S. 112, in einer nordamerikanischen Baumwollfabrik mit durchgebildeter Abfallverwertung nur 6 %.

[24] Gewichtsverlust nach Schaub, Internationale Standortsverschiebungen der Juteindustrie, S. 6/7, nur 2 %.

[25] Vgl. Predöhl, a. a. O., S. 121/122, und Dietrich, a. a. O., S. 17.

wollindustrie ohne eigene Kohlenbasis. Die Juteindustrie Kalkuttas produzierte dagegen auf der Basis der bengalischen Kohlefelder.

Die Anziehungskraft des Standortfaktors Arbeit ist also derart, daß auch bei Berücksichtigung der nur gering wirksamen Standortkomponente Kohle sehr leicht eine Deviation der Erzeugung von der Linie Rohstofflager—Absatz erfolgen kann. So war es ein Vorteil in den Arbeitskosten, der die britische Textilindustrie trotz entfernter Rohstoff- und Absatzmärkte entstehen ließ, und es war der gleiche Vorteil, der in Indien eine Industrie trotz britischer Konkurrenz zu Erfolgen verhalf[26]. Das gilt für die Juteindustrie ebenso wie für die Baumwollindustrie. Unter Berücksichtigung der internationalen Schiffahrtswege erfolgt die Juteweberei Kalkuttas ebenso auf der Linie Roh- und Kraftstofflager—Absatz, wie diejenige von Dundee. Wenn Kalkutta gegenüber Dundee auf vielen Märkten erfolgreich blieb, dann ist das nur auf Arbeitskostenvorteile zurückzuführen[27].

Die Produktivitätssteigerung der indischen Industriearbeit hat jedoch mit der Vervollkommnung und Differenzierung der Produktion nicht gleichen Schritt halten können. Die Folge sind erhöhte Arbeitskosten. Das zeigen u. a. die Schwierigkeiten, welche die indische Stahlindustrie in der Beschaffung geeigneter Arbeitskräfte sowie in der Gestaltung niedriger Kosten hatte. Auch die Schwierigkeiten, in die die Baumwollindustrie mit zunehmender Verfeinerung ihrer Produktion hineingeraten ist, dürften das bestätigen. Ferner konnte die Konkurrenz der japanischen Baumwollindustrie nur deshalb so gefährlich werden, weil sie einerseits mit einer relativ hohen Arbeitsproduktivität und andererseits mit sehr niedrigen Löhnen arbeitet. Die indische Industrie hat darum in der Nachkriegszeit ihre Arbeitsorientierung zu einem Teil verloren. Die Wiedergewinnung international günstiger Arbeitskosten kann nur auf dem Wege über eine rationellere Gestaltung des Industrialisierungsprozesses — vor allem über eine Hebung der Arbeitsproduktivität — gelingen. Das ist jedoch nur möglich, wenn das indische Volk die Kraft zu einer entsprechenden Revolutionierung seiner Lebensordnung aufbringt.

Wenn auch andere neuindustrialisierte Volkswirtschaften vergleichend untersucht werden, dann fällt die der indischen äußerst

---

[26] So auch Lupin, a. a. O., und: Der deutsche Außenhandel, a. a. O. Anderer Ansicht dagegen Dietrich, a. a. O., S. 119 ff.

[27] In der indischen Juteindustrie „sind g e n e r e l l die in Indien vorhandenen billigen Arbeitskräfte als Ursache der Industrieumgruppierung anzusehen, wenngleich das Rohstoffland erst die Bedingungen ihrer Verwendbarkeit schuf: dadurch, daß es die Bevölkerung mit der Verarbeitung vertraut machte, um sie bei einem gegebenen Stand der Technik für die Massenproduktion zu verwenden" (Schaub, a. a. O., S. 56).

ähnliche Struktur der chinesischen Industrialisierung auf[28]. Die einfache chinesische Textilindustrie war bis in die Nachkriegsjahre hinein ebenfalls arbeitsorientiert, obwohl die Arbeitsproduktivität — wie in Indien — äußerst niedrig ist: es besteht ein Mangel an Qualitätsarbeit, die weder von Bergbau noch Handwerk in ausreichendem Maße gestellt werden kann; die meisten Arbeiter kommen aus der Landwirtschaft und sind zwar ausdauernd, jedoch nicht an ununterbrochene Industriearbeit gewöhnt. Sie finden außerdem in der Stadt schlechte Wohnverhältnisse vor und sind von schwacher Gesundheit[29]. Für die einfache Baumwollindustrie, in der auch der Ansatz zur chinesischen Industrialisierung erfolgte, ist die chinesische Industriearbeit jedoch ausreichend. Es besteht — wie in Indien — ein genügendes Angebot an ungelernter Industriearbeit, deren Kosten bei niedrigen Löhnen und langer Arbeitszeit trotz geringer Produktivität standortbildend auf die chinesische Baumwollindustrie gewirkt haben. Nur so ist zu erklären, daß diese sich trotz scharfer Konkurrenz und ohne Schutzzoll selbst gegen die preiswerten japanischen Erzeugnisse durchzusetzen vermochte. Allerdings ist die chinesische Industrie, ebenso wie die indische, seit der Weltwirtschaftskrise in Schwierigkeiten geraten, die durch Schutzzölle nur unzureichend zu beheben waren. Eine weitere industrielle Entwicklung setzt auch in China eine Steigerung der Arbeitsproduktivität voraus. Die Umgestaltung der Sozialverfassung ist hierfür (wieder wie in Indien!) eine entscheidende Voraussetzung.

In den Industriewirtschaften Britisch-Indien und China hat die Anziehungskraft der Standortkomponente Arbeit das Bild der ersten Industrialisierungsstufe wesentlich bestimmt. Das unterscheidet die beiden Volkswirtschaften von den „neukapitalistischen" Kolonisations- und Einwandererländern mit ihrer Arbeiterknappheit und ihrem hohen Lohnniveau.

> „Die ungeheuren Bevölkerungsmassen Ostasiens geben tatsächlich der wirtschaftlichen Struktur und Entwicklung dieser Länder ein nicht zu verkennendes Gepräge. Wenn in der indischen Baumwollindustrie der durchschnittliche Monatsverdienst zwischen 40 und 45 RM. liegt, besteht rein kostenmäßig eine Kluft ... zwischen diesem Lande und einem spärlich besiedelten Neuland wie Australien, wo der Industriearbeiter einen Monatsverdienst von etwa 300 RM. (1925/26) erzielt"[30].

Der Unterschied zwischen dem Lohnniveau einzelner alter und neuer Industrieländer kommt in einer Nominallohn-Zusammenstellung von Wagemann[31] zum Ausdruck. In der Metallindustrie und Buchdruckerei betrugen die durchschnittlichen Wochenlöhne bei 48stündiger Arbeitszeit in RM.:

---

[28] Vgl. zum Problem der chinesischen Industriearbeit u. a. Butler, a. a. O.; Hai-Fong Cheng, a. a. O., und Paul Arndt, Djini Shen und Chü-Fen Lo, Der Arbeitslohn in China, Leipzig 1937.

[29] Vgl. im einzelnen: Hai-Fong Cheng, a. a. O., S. 272.

[30] Der deutsche Außenhandel, Bd. 2, S. 125/126.

[31] A. a. O., S. 56.

	M.	B.
Neukapitalismus:		
Kanada	137	171
Australien	101	107
Neuseeland	95	.
Argentinien	67	81
Halbkapitalismus:		
Rußland	46	51
China	15	21
Agrarischer Hochkapitalismus:		
Spanien	23	23
Ungarn	26	.
Rumänien	34	.
Polen	24	56
Industr. Hochkapitalismus:		
USA.	175	244
Groß-Britannien	60	75
Deutschland	57	64
Österreich	34	41
Japan	28	31

Derartige internationale Nominallohnvergleiche sind nur von geringem Wert. Aber selbst bei Berücksichtigung aller beeinflussenden Faktoren bleibt der Unterschied zwischen hohem „neukapitalistischem" und niedrigem „halbkapitalistischem" Lohnniveau bestehen.

Am stärksten ist der Unterschied zwischen Indien und China einerseits und Australien andererseits[32]. Hier, in dem „sozialen Erdteil", sind die Löhne hoch, die Arbeitszeit niedrig und die Sozialgesetzgebung ausgebaut.

> „Die Sozialgesetzgebung ... gilt neben der neuseeländischen als die am weitesten fortgeschrittene in der Welt. Sie bezieht sich sowohl auf Regelung der Arbeitsmarktverhältnisse (Lohn, Arbeitszeit usw.) als auch auf Beseitigung der Schwierigkeiten bei Verlust der Arbeit (Alter, Invalidität usw.). Der Achtstundentag ist in Australien in seinen Anfängen weit früher als in Europa eingeführt worden ..."[33]

Seit 1907 gibt es in Australien einen gesetzlichen Grundlohn, der seit 1913 entsprechend dem Preisindex reguliert wird. 1929 betrug der wöchentliche Lohn über 80 s, welche Höhe er nach Senkungen in der Weltwirtschaftskrise 1937 wieder erreichte[34]. Wegen Verwendung der Indexmethode sind die Reallöhne seit 1907 jedoch kaum gestiegen. Den hohen Löhnen steht zwar eine entwickelte Arbeitsproduktivität gegenüber, sie kompensiert jedoch nicht die Nachteile

[32] Lit. zur australischen Industriearbeit u. a.: F. C. Benham, The Prosperity of Australia, London 1928; Hans Schmidt, Die Wirtschaftskrisis in Australien, Frankfurt a. M. 1932, und W. B. Reddaway, Die Lohnpolitik in Australien von 1928 bis 1937, in: Int. Rundschau der Arbeit, 1938, S. 481 ff.

[33] Die Wirtschaft des Auslandes, S. 783.

[34] Reddaway, a. a. O., S. 491.

hoher Löhne. So ergibt sich — besonders für einfache Produktionsverfahren — eine ungünstige Arbeitskostenlage.

> „Es ist erstaunlich, daß die australische Industrie trotzdem wettbewerbsfähig bleiben konnte. Der Grund dafür liegt einmal in den hohen Preisen, die für die wichtigsten Ausfuhrgüter erzielt werden konnten, ... sodann in den hohen und immer weiter steigenden Zollsätzen, unter deren Schutz die Industrie die Lasten auf die Verbraucher abwälzen konnte, und schließlich in der Aufnahme von Anleihen im Auslande ..."[35]

In technisch komplizierten Industriezweigen sind die australischen Arbeitskosten günstiger als in einfachen Produktionsverfahren, da in ersteren die Produktivität der Arbeit bessere Entfaltungsmöglichkeiten hat. Außerdem sind die fixen Grundlöhne für a l l e Arbeiter gleich; es bestehen nur geringe Differenzierungen. Das begünstigt die Arbeitskosten anlageintensiver und arbeitsproduktiver Industrien. So hat Australien außerordentlich schnell die zweite Industrialisierungsstufe erreicht und eine differenzierte Industrieproduktion aufbauen können. Neben der Nahrungsmittel- ist die Metallindustrie am bedeutendsten. Sie stellt bereits mannigfaltige Produktionsmittel und Gebrauchsgegenstände her. Die Entwicklung wurde in der Nachkriegszeit durch eine Verbesserung der Arbeitskosten begünstigt, die sich aus einer gestiegenen Produktivität und einer Konstanz der Reallöhne ergab.

Abschließend kann festgestellt werden, daß die Rohstofforientierung kein ausreichendes Charakteristikum der Neuindustrialisierung ist. Die „halbkapitalistischen" Volkswirtschaften Indien und China waren in ihren Textilindustrien arbeitsorientiert. Die Anziehungskraft des Standortfaktors Arbeit fehlte jedoch bei technisch ausgereifteren Erzeugungszweigen.

II. Fast vollständige Rohstofforientierung.

Die wichtigsten indischen und argentinischen Industrien verarbeiten ausschließlich inländische Rohstoffe[36]. In Britisch-Indien führen nur die unbedeutenden Seiden- und Wollindustrien Teile ihres Rohstoffbedarfs ein. Darüber hinaus ergab sich in jüngster Zeit die Notwendigkeit zu vermehrter Einfuhr hochwertiger Rohbaumwolle. In Argentinien sind die Tabakindustrie und die Brauereien teilweise, die Reisveredlungsindustrie überwiegend und die Seidenindustrie ausschließlich auf die Einfuhr von Rohstoffen angewiesen. Das Fehlen von Eisenerzen führt meist nicht zu einer Einfuhr von Rohstoffen, sondern von fertigen Anlagegütern. In Britisch-Indien besteht die Tendenz einer leicht zunehmenden Bedeutung des Rohstoffimports. Die Tatsache der ganz überwiegenden Verarbeitung inländischer Rohstoffe wird dadurch jedoch in ihrer Bedeutung nur unwesentlich gemindert.

---

[35] Ders., a. a. O., S. 484.

[36] Vgl. im einzelnen S. 57 ff. und S. 92 ff.

Die überwiegende Verarbeitung inländischer Rohstoffe ist nicht nur für die indische und argentinische Industrie charakteristisch; sie ist ein wesentliches Merkmal jeder Neuindustrialisierung. Oft genug war gerade das Vorhandensein von industriellen Rohstoffen der unmittelbare Anlaß, diese im Lande selbst zu verarbeiten.

Eine fast vollständige Unabhängigkeit von ausländischen Rohstoffen besteht in den neuen Nahrungs- und Genußmittelindustrien. Ausreichende inländische Rohstoffe sind nicht nur dort vorhanden, wo der Lebensmittelbereitung eine zweitrangige oder untergeordnete Bedeutung zukommt, sondern auch in denjenigen Ländern, wo dieser Gewerbezweig den überwiegenden industriellen Sektor ausmacht, wie in Bulgarien, Jugoslawien, der Türkei, Neuseeland, Südafrika, Argentinien und Chile. Der geringste Grad von Unabhängigkeit besteht hier wohl in in Südafrika, wo zeitweilig die Einfuhr von 1/4 und mehr des Rohstoffbedarfs notwendig war.

Die Textilindustrien sind teilweise schon mehr auf die Rohstoffeinfuhr angewiesen. Das gilt besonders für diejenigen Volkswirtschaften, in denen im Laufe der industriellen Entwicklung die Textilindustrie neben einer früher ausgebauten Nahrungsmittelindustrie an Bedeutung gewinnt. So ist Chile in geringem Maße auf die Einfuhr von Wolle und schon stärker auf diejenige von Baumwolle angewiesen. Argentinien, Brasilien und Mexiko erzeugen dagegen genug eigene Rohstoffe; lediglich in Seide besteht ein Einfuhrbedarf. In gleichem Maße einfuhrunabhängig sind China und Britisch-Indien sowie die Wollindustrien Australiens und Südafrikas. Der stärkste Einfuhrbedarf besteht in den neuen europäischen Industrieländern. Das gilt für alle dortigen Baumwoll- und Seidenindustrien, aber auch für die Wollindustrien Ungarns, Jugoslawiens und Bulgariens. Im Baltikum besteht hingegen eine inländische Fasern verarbeitende Leinenindustrie.

Vielfach unzureichend ist die Versorgung der Neuindustrialisierung mit Erzen. Nur Rumänien, Mexiko, Chile, Brasilien, Indien und Australien sind mehr oder minder ausreichend versorgt. In vielen Ländern steckt der Abbau sehr in den Anfängen. Fehlende Erze führen nicht zu vermehrter Rohstoffeinfuhr, sondern die betreffenden Volkswirtschaften importieren sofort Anlagegüter.

Außer in den erwähnten Rohstoffen besteht in einigen neuindustrialisierten Ländern noch ein weiterer Einfuhrbedarf für einige — meist unbedeutende — Spezialindustrien. Insgesamt bleibt aber die Tatsache unerschüttert, daß die Neuindustrialisierung überwiegend rohstofforientiert ist. Das kommt auch in der warenmäßigen Aufgliederung des Außenhandels dieser Länder zum Ausdruck (Tab. 41, S. 124). Die Neuindustrialisierung weist damit einen Unterschied gegenüber den meisten alten Industrieländern auf, die vielfach auch im ersten Stadium ihrer Entwicklung auf die Einfuhr von Rohmaterialien angewiesen waren. Es scheint die Tendenz zu bestehen, daß auch die neuen Industrieländer mit fortschreitender

Differenzierung ihrer Produktion in ein Stadium zunehmender Bedeutung der Rohstoffeinfuhr hineingeraten.

Tabelle 41.

Gliederung des Außenhandels der industrialisierten Länder 1937.*

(Mill. RM.)

Land	Einfuhr				Ausfuhr			
	Leb. T.	Leb.-M.	Rohst. u. Halbf.-Waren	Fertigwaren	Leb. T.	Leb.-M.	Rohst. u. Halbf.-Waren	Fertigwaren
Estland	0,1	10,0	21,0	44,3	2,7	24,8	29,0	15,6
Lettland	0,4	12,0	43,8	56,3	4,6	26,8	73,3	22,6
Litauen	0,1	4,3	34,2	50,5	10,5	35,2	38,6	3,2
Ungarn	0,7	19,1	201,0	128,3	53,5	192,9	56,1	129,7
Rumänien	0,1	16,3	65,1	288,3	24,5	207,8	334,4	8,4
Bulgarien	0,1	4,7	36,4	99,2	5,3	70,4	71,7	5,7
Jugoslawien	0,1	15,1	76,1	201,9	43,4	122,0	177,3	14,6
Türkei	0,1	8,9	31,4	186,0	5,9	90,4	170,7	6,2
Iran**	0,3	29,1	16,6	118,1	18,9	25,7	274,8	24,2
Ägypten	4,5	54,1	142,1	277,0	0,1	50,2	428,3	18,9
China	0,2	77,4	202,5	424,0	6,0	193,4	296,8	101,1
Brit.-Indien	2,7	166,2	330,3	981,8	0,8	391,1	961,8	528,8
Austral. Bund**	2,4	71,3	230,9	791,5	2,2	552,0	815,6	61,1
Neuseeland**	0,7	47,0	48,2	340,8	1,1	353,7	190,8	1,4
Südafr. Union	4,3	70,6	129,6	1032,2	0,9	150,3	292,7	44,0
Argentinien	1,4	122,4	219,7	855,4	10,0	1245,8	585,9	54,9
Brasilien**	1,1	129,7	117,9	365,5	0,0	501,9	292,6	3,6
Chile	5,4	23,1	44,6	145,9	0,4	43,0	426,2	7,1

* Stat. Jb. 1938.

** 1936.

III. Teilweise Kraftstofforientierung.

In Kraftstoffen besteht für die neuindustrialisierten Volkswirtschaften ein weit geringerer Grad von Unabhängigkeit als in Rohstoffen. Über ausreichende Kohlenlager verfügen nur Rumänien, Indien, China, Australien und Chile. Daneben können Ungarn, Mexiko und Brasilien mehr oder minder große Teile ihres Bedarfs selbst decken. Öl und durch Wasserkraft erzeugte Elektrizität haben die Vorherrschaft der Kohle zwar erschüttern, doch nicht brechen können. Über Erdölvorkommen, die teilweise oder vollständig für den inländischen Bedarf ausreichend sind, verfügen Rumänien, Indien, Mexiko und Argentinien. Ein großes Potential an Wasserkraft besitzen nur China und Mexiko. Die Ausnutzung ist noch nicht sehr weit vorgeschritten.

Folgende Staaten sind somit ganz oder doch überwiegend auf eine Kraftstoffeinfuhr angewiesen: Finnland und alle baltischen Staaten, in denen nur der Brennschiefer Estlands einigen Bedarf zu decken vermag, ferner Ungarn und Jugoslawien, in denen die

Kraftstoffeinfuhr jedoch abnehmende Tendenz zeigt und schließlich Südafrika, Brasilien und Argentinien (in den beiden letzten Ländern ebenfalls mit abnehmender Tendenz). Gänzlich oder überwiegend unabhängig sind vor allem Rumänien und Mexiko, dann noch China (nur Erdöleinfuhr notwendig), Britisch-Indien (bei Berücksichtigung der Petroleumquellen Burmas) und schließlich Chile. In vielen Ländern sind Kohlenbergbau, Erdölbohrung und Staubeckenbau stark in der Entwicklung begriffen (u. a. in Brasilien und der Türkei), so daß trendmäßig mit zunehmender Kraftstofforientierung der neuen Industrieländer zu rechnen sein dürfte.

IV. Fehlende Kapitalorientierung.

Die wirtschaftliche Erschließung sowie die Industrialisierung Argentiniens und Britisch-Indiens sind mit ausländischem Kapital finanziert worden[37]. Trotz der Größenunterschiede der beiden Volkswirtschaften ist die Summe des in Indien investierten Auslandskapitals nicht sehr viel größer als die in Argentinien angelegten Beträge. — Im einzelnen bestehen zwischen den beiden Volkswirtschaften in bezug auf das Kapitalproblem viele Gemeinsamkeiten und nur geringe Unterschiede:

1. In Indien sowohl wie in Argentinien war zu Beginn der Industrialisierung die inländische Kapitalbildung unzureichend. Das wenige akkumulierte Kapital stand zudem nicht der jungen Industrie zur Verfügung, da in Argentinien, genau wie in Indien, eine ausgesprochene industrielle Anlagescheu des heimischen Kapitals vorherrschte. Darüber hinaus erschwerte und verteuerte die unentwickelte Kreditorganisation die Kapitalbeschaffung.

2. Die Spannung zwischen Angebot und Nachfrage sowie das der Nachfrage innewohnende Risiko hatten ein hohes Zinsniveau zur Folge. Zwischen Argentinien und Indien einerseits und den entwickelten Volkswirtschaften andererseits bildete sich auf Grund des unterschiedlichen Kapitalreichtums ein weltwirtschaftliches Zinsgefälle heraus.

3. Dieses Zinsgefälle veranlaßte die Volkswirtschaften mit großer Kapitalakkumulation, Gelder in der indischen und argentinischen Wirtschaft anzulegen. Dieser Kapitaleinstrom kam in den Leistungsbilanzen Indiens und Argentiniens (vor allem in der Einfuhr von Anlagegütern) zum Ausdruck. Die Handelsbilanz allein zeigt jedoch nur in Argentinien deutlich genug die Bedeutung der Kapitaleinfuhr; die indische Warenbilanz war dagegen bis auf wenige Jahre zwischen 1860 und 1870 aktiv.

4. Die argentinische und indische Kapitaleinfuhr war während der landwirtschaftlichen und verkehrsmäßigen Erschließung dieser Länder am größten. Der Bedarf der jungen Industrie war nicht von gleichen Ausmaßen. Er fand außerdem schon etwas günstigere inländische Kapitalverhältnisse vor.

---

[37] Vgl im einzelnen S. 61 ff. und S. 96 ff.

5. Das in der Industrie investierte Auslandskapital bildet nur einen Teil — und nicht einmal den entscheidenden — des Gesamtbetrages. In Argentinien sowohl wie in Indien hat die öffentliche Hand ungefähr die Hälfte der eingeströmten Kapitalien für sich beansprucht. In Argentinien ist auch noch der im Eisenbahnwesen angelegte Betrag höher als der in der Industrie investierte.

6. Die argentinische Gefrierfleisch- und die indische Juteindustrie wurden von vornherein fast ausschließlich durch ausländisches Kapital finanziert. Dagegen standen die indische Baumwoll- und die argentinische Zuckerindustrie, die in ihrer Art als typisch für solche Industrien zu bezeichnen sind, die an Stelle des Auslandes einen nationalen Bedarf decken sollen, von Anfang an überwiegend in inländischem Besitz.

7. Britisches Kapital ist sowohl in Indien wie in Argentinien vorherrschend. Jedoch konnten (vor allem in der Nachkriegszeit) die USA. in Argentinien erhebliche Kapitalmengen investieren, ohne allerdings das britische Kapital an Umfang zu erreichen.

8. Die Zerrüttung des internationalen Kapitalmarktes und die zunehmende eigene Kapitalbildung haben seit der Weltwirtschaftskrise die Bedeutung des Auslandskapitals herabgemindert. In Indien sowohl wie in Argentinien ging sein Anteil an der Finanzierung der nationalen Wirtschaft zurück. Argentinien konnte sogar den absoluten Umfang seiner Auslandsschuld mindern, während diese in Indien noch um einiges zunahm. Obwohl die argentinische Kapitalbildung größere Fortschritte als die indische gemacht hat, dürfte sie trotzdem noch nicht für den Bedarf einer weiteren intensiven Industrialisierung ausreichend sein.

Die einzelnen Ausführungen treffen in ihrem Kern auf a l l e neuindustrialisierten Volkswirtschaften zu[38]. In jedem Land waren zu Beginn der Industrialisierung die Kapitalbildung und Kreditorganisation unzureichend und das Zinsniveau hoch. Die Nachfrage war durchgängig größer als die im Inland zur Verfügung stehenden Kapitalbeträge. Das gilt auch für die europäischen Volkswirtschaften.

„The Baltic States all suffer from a lack of capital, and it was therefore inevitable that ... there should be some borrowing abroad. This borrowing, however, was not excessive ..."[39]

[38] Die Tatsache fehlender Kapitalorientierung unterscheidet die Neuindustrialisierung von der ersten europäischen Industrialisierung. Der Aufbau der englischen Industrie wurde ausschließlich, derjenige der Schweiz, Deutschlands, Frankreichs und Belgiens überwiegend mit inländischem Kapital finanziert. In Groß-Britannien und der Schweiz war die innere Kapitalbildung am besten entwickelt. Die beiden Länder waren nicht nur alte Gewerbeländer, wie das auch Deutschland, Frankreich und Belgien waren, sondern ebenso alte Handelsstaaten. Dem Britischen Reich brachte seine Stellung als Beherrscher des Welthandels, der Schweiz ihre Stellung als Transitland genügend Kapitalgewinne ein, um damit den Industrieaufbau finanzieren zu können.

[39] The Baltic States, S. 134.

„Auf dem Gebiete der Kapitalbildung und des Kreditsystems haben die Balkanstaaten für die wirtschaftliche Entwicklung ihrer Länder zunächst nicht viel getan und der Kapitalmangel blieb nach wie vor eines der schwersten Hemmnisse für den Aufbau einer eigenen nationalen Industrie..."[40]

Tab. 42 bringt eine Zusammenstellung des in einigen neuen Industrieländern investierten ausländischen Kapitals. Es wurde nur die Vorkrisenzeit berücksichtigt, weil die späteren Währungsab-

Tabelle 42.

Das Auslandskapital in einigen neuindustrialisierten Ländern.*
(Mill. £**.)

Land	Jahr	Betrag
Finnland	1932	32
Estland	1930	9
Lettland	1930	14
Litauen	1930	5
Ungarn	1932	151
Rumänien	1932	211
Bulgarien	1932	29
Jugoslawien	1932	131
China	1931	670
Brit.-Indien	1930	700
Austral. Bund	1928	534
Neuseeland	1929	199
Argentinien	1928	622
Brasilien	1928	513
Chile	1928	227

* Quellen: Finnland und Australien: Balances of Payments 1937; Neuseeland: Balances of Payments 1931/32; Estland, Lettland und Litauen: The Baltic States, S. 135; Ungarn, Rumänien, Bulgarien und Jugoslawien: Groß, a. a. O., S. 160; China: C. F. Remer, Foreign Investments in China, New York 1933; Brit.-Indien: s. S. 65; Argentinien, Brasilien und Chile: Revista de economía arg., 1938, S. 345.

** Soweit erforderlich, von Landeswährung in £ (alte Parität) umgerechnet.

wertungen sinnvolle Vergleiche fast unmöglich machen. Ein internationaler Vergleich von Kapitalbeträgen einzelner Volkswirtschaften ist an und für sich schon problematisch genug, worauf wir nachdrücklichst hinweisen möchten. Wir wollen deshalb aus der Tabelle n i c h t m e h r ablesen, als daß nach der Höhe der beanspruchten Auslandskapitalien deutlich die vier Gruppen des „Halbkapitalismus", des „Neukapitalismus", der südosteuropäischen und der nordosteuropäischen Staaten unterschieden werden können. Dabei sind die Unterschiede zwischen der ersten und der letzten Gruppe ganz außerordentlich groß.

[40] Groß, a. a. O., S. 156.

Tabelle 43.

Die Auslandsemissionen der Gläubigerländer 1928—1936.*

(Mill. der Landeswährung.)

Jahr	Gr.-Brit.**	Frankr.	Niederl.***	Schweiz	USA.***
1928	150	130	413	90	1 314
1929	107	562	125	115	761
1930	113	2 687	355	326	983
1931	50	1 854	140	114	255
1932	29	1 400	128	149	27
1933	38	1 008	9	—	2
1934	42	—	151	7	—
1935	21	—	27	—	—
1936	32	—	4	—	25

* Huhle, Auslandsanleihen, Industrialisierung und Weltwirtschaft. S. 258/59.

** Einschl. Dominions und Kolonien.

*** Einschl. Kolonien.

Tab. 43 beweist an Hand der Kapitalausfuhrziffern der Weltgläubigerländer, in welchem Maße die Neuindustrialisierung seit der Weltwirtschaftskrise auf die Beanspruchung ausländischen Kapitals verzichten mußte. Die Ziffern bedürfen keines Kommentars!

V. Zunehmende Konsumorientierung.

Sowohl in Britisch-Indien wie in Argentinien zeigte sich im Laufe der Industrialisierung die Tendenz zu einer Verlagerung des Absatzes vom Auslands- auf den Binnenmarkt[41]. Wir können an dieser Stelle nur kurz darauf hinweisen, daß hier — wie um die Jahrhundertwende in Deutschland — das Problem der sinkenden Exportquote unter völlig anderen Bedingungen und in einem ganz anderen Bereich der Weltwirtschaft wiederum zur Diskussion gestellt wird.

In Indien war vor dem Kriege die Ausfuhr vor allem in der Jute-, aber auch in der Baumwollindustrie von Bedeutung. In der Baumwollspinnerei betrug die Exportquote um die Jahrhundertwende ungefähr 50 %, um dann bei absolutem Rückgang der Garnausfuhr und Steigerung der Produktion in der Gegenwart praktisch bedeutungslos zu werden. — Die Ausfuhr von Geweben stieg bis in die ersten Nachkriegsjahre noch an, die Erzeugung nahm jedoch weit mehr zu. Um 1925 lag die Exportquote noch zwischen 10 und 15 %, um dann bei weiter steigender Erzeugung und sinkender Ausfuhr schnell abzunehmen. — In der Juteindustrie ist seit 1886 die Ausfuhr ständig größer als der inländische Verbrauch. So bedeutet Wachstum der Industrie zugleich Ausfuhrsteigerung; so führte aber

[41] Vgl. im einzelnen S. 68 ff. und S. 102 ff.

auch der Rückgang der Ausfuhr in der Weltwirtschaftskrise zu Erzeugungsschwierigkeiten.

Die geringe Größe des argentinischen Marktes hatte die Industrie frühzeitig auf die Exportnotwendigkeit verwiesen. Im Laufe der industriellen Entwicklung ist jedoch die Ausfuhr von immer geringerer Bedeutung geworden. Das gilt selbst für die Gefrierfleischfabriken, obschon die Ausfuhr bei gestiegener Produktion immer noch von allein entscheidender Bedeutung für diese Industrie ist. Ebenso ausschließlich exportorientiert ist die (allerdings unbedeutendere) Herstellung von Quebracho-Extrakt. Die Ausfuhr von Weizenmehl stieg nach 1880 und besonders nach 1890 sprunghaft an. 1906 betrug die Exportquote 18,5 % und 1916 immer noch 14,5 %. Nach dem Kriege ging die Ausfuhr stark zurück. Die Exportquote ist heute minimal. Von den Milchprodukten gingen um 1925 noch $^3/_4$ und mehr ins Ausland, während 1935 die Ausfuhr von Butter knapp $^1/_3$ des inländischen Verbrauchs ausmachte. In der Zuckerherstellung spielt die Ausfuhr keine Rolle. Von den kleineren Industrien sind die Gerbereien und die Reismühlen etwas exportorientiert. Die jungen Textil- und die Schwerindustrien beschränken sich auf den heimischen Markt.

Der Vergleich der indischen und argentinischen Industrieausfuhr zeigt, daß in Argentinien die größte und in Indien die zweitgrößte Industrie ausgesprochen exportorientiert sind. Diese Feststellung kann nur noch bei wenigen anderen neuindustrialisierten Volkswirtschaften getroffen werden. Im allgemeinen ist der Binnenmarkt von ausschlaggebender Bedeutung. Das gilt vor allem für die Gebiete des „Neukapitalismus". In keinem dieser Länder spielt die Ausfuhr der Fertigwarenindustrie sowohl im Verhältnis zur Produktion wie in ihrem Anteil an der Gesamtausfuhr eine nennenswerte Rolle (s. auch Tab. 41, S. 124). Hohe Arbeitskosten und protektionistische Abriegelung dürften die Ursache sein. In Australien haben die Auslandsmärkte lediglich in der Metallindustrie, in der die Arbeitskosten am günstigsten sind, einige Bedeutung erlangt. Von den jungen europäischen Industrieländern haben vor allem Ungarn (Mühlenprodukte, Eisen- und Metallwaren) und in geringerem Maße Estland und Lettland eine industrielle Ausfuhr von einiger Bedeutung (Tab. 41, S. 124). In Finnland ist die Holz- und holzverarbeitende Industrie ausgesprochen exportorientiert. Wegen der günstigen Arbeitskosten in der einfachen Baumwollindustrie konnte auch China einige Erfolge auf ausländischen Märkten erzielen, obwohl die Baumwollindustrie jünger als die indische und vor allem als die japanische ist.

Für die Gesamtheit der neuen Industrien ist der Binnenmarkt von ausschlaggebender Bedeutung. Wenn industrielle Erzeugnisse exportiert werden, handelt es sich meist um einige wenige Güter, deren Erzeugung entweder durch eine günstige Kostenlage oder durch eine monopolistische oder monopolähnliche Stellung (Jute in Indien, Gefrierfleisch in Australien und Argentinien, Quebrachoextrakt in Argentinien) auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig ist.

Produktionsmittel oder andere Erzeugnisse von Schwerindustrien werden mit Ausnahme Ungarns und Australiens, die über eine geringe Ausfuhr von Eisen- und Metallwaren verfügen, nirgends exportiert.

Die Konsumorientierung der meisten neuen Industrien zeigt ungefähr seit dem Ende des Weltkrieges zunehmende Tendenz. Das trifft neben Argentinien und Indien auch auf die südosteuropäischen und baltischen Staaten zu, die infolge der Gebietsverschiebungen ihren alten russischen Markt zumeist verloren und den Verlust nur selten durch Belieferung anderer Märkte ausgleichen konnten. Die Konkurrenz wurde neben anderen Faktoren durch die Nachbarschaft der großen europäischen Industrieländer erschwert. Der Verlust des russischen und die geringe Aufnahmefähigkeit des inländischen Marktes haben z. B. in Estland und Lettland industrielle Wachstumsschwierigkeiten hervorgerufen. Auch in Ungarn, Rumänien und Jugoslawien waren im Verhältnis zu den neuen Binnenmärkten einige Industrien nach Beendigung des Weltkrieges überdimensioniert. Das folgende Zitat über Ungarn gilt beispielsmäßig auch für die beiden anderen Staaten:

> „Insgesamt war die Nahrungs- und Genußmittelindustrie für den zusammengeschrumpften Absatzmarkt Ungarns viel zu groß. Da ihre Ausfuhr auf zunehmende Schwierigkeiten stieß — im Durchschnitt der Jahre 1921—1932 setzte sie wertmäßig 11,5 %, im Jahre 1934 nur 5,8 % ihrer Erzeugnisse im Auslande ab —, mußte sie ihre Produktion zum Teil einschränken oder aufgeben."[42]

Unter rückgängigem Auslandsabsatz leiden auch diejenigen neuen Industrieländer, die nur über eine oder einige wenige Exportindustrien verfügen. Das Beispiel der indischen Baumwollindustrie ist zwar besonders markant, kann in seiner Grundtendenz aber als allgemeingültig bezeichnet werden.

Bei zunehmender Konsumorientierung wird die Aufnahmefähigkeit des Binnenmarktes von zentraler Bedeutung für die zukünftige Intensität der einzelnen Industrialisierungsprozesse.

> „Wenn somit die Marktgrößen . . . eine so entscheidende Rolle . . . für eine Industrialisierung in großem Stil spielen, dann müssen wir nach den Möglichkeiten der Ausweitung dieser Grundlage fragen, wenn wir die Grenzen der Industrialisierung der Neuländer finden wollen."[43]

Zwei Faktoren sind also ausschlaggebend: erstens die absolute Größe des Binnenmarktes und zweitens die Möglichkeit einer Erhöhung seiner Aufnahmefähigkeit.

Welche Bedeutung allein die Größe der Bevölkerung, also die absolute Zahl der Konsumenten für den Industrialisierungsprozeß

---

[42] Groß, a. a. O., S. 167.

[43] Predöhl, Industrialisierung und Weltwirtschaft, S. 688.

hat, beweist der Ablauf der indischen Industrialisierung: Der Binnenmarkt war hier ohne weiteres in der Lage, an die Stelle der verlorenen Baumwollexportmärkte zu treten und so die weitere Entwicklung der Baumwollindustrie sicherzustellen. Ebenso ist es die Größe des inländischen Absatzmarktes, die die brasilianische Industrieproduktion über die argentinische hinauswachsen läßt:

> „It is this large home market . . ., coupled with the effects of the crisis in world trade, . . . which has led to Brasil's becoming the leading industrial country of South America in recent years"[44].

Umgekehrt ist es die begrenzte Aufnahmefähigkeit des argentinischen Marktes, die einige Jahre nach dem Weltkriege die Entwicklung der Zuckerindustrie und in der Gegenwart den Aufschwung der Textilindustrie gehemmt hat, nachdem diesen Industriezweigen die vollständige oder annähernde Eroberung des heimischen Marktes bei den von ihnen gelieferten Erzeugnissen gelungen war.

Die quantitative Aufnahmefähigkeit des volkswirtschaftlichen Marktes wird neben der Bevölkerungsgröße durch die Bevölkerungsdichte bestimmt. Eine weiträumige Siedlung erschwert eine die Kosten mindernde und den Absatz erleichternde intensive wirtschaftliche Verflechtung. Unter Berücksichtigung von Bevölkerungsgröße und -dichte bieten also der chinesische oder indische oder ungarische Markt einem Industrialisierungsprozeß, der auf die Ausnutzung weltwirtschaftlicher Kräfte verzichten muß, bessere Chancen als etwa der litauische oder chilenische oder südafrikanische Markt. Für die kleinen wie für die großen Märkte ist darüber hinaus entscheidend, in welchem Maße ihre Aufnahmefähigkeit erweitert werden kann. Diese Erweiterung bedeutet Steigerung der nationalen Kaufkraft. Da die Vermehrung der inländischen Kaufkraft wiederum von der Ausdehnung und Differenzierung des Industrialisierungsprozesses abhängt, stehen Industrialisierung und Kaufkraftbildung auf dem Wege über die industrielle Einkommensbildung in einem Funktionalzusammenhang. Die Intensität der industriellen Einkommensbildung wird durch die rationelle Ausnutzung von Menge und Qualität der nationalen Produktionskräfte bestimmt. G r u n d s ä t z l i c h bieten die großen volkswirtschaftlichen Märkte auch für die A u s w e i t u n g ihrer Aufnahmefähigkeit günstigere Voraussetzungen als kleine und nicht intensivierte Märkte. Ein großer und kaufkräftiger Absatzmarkt ermöglicht vor allem die betriebliche Integration, ein rationelleres Produktionsverfahren und damit Kostensenkung und Kapitalbildung. E n t s c h e i d e n d für das Wirksamwerden des Konsum- und Kaufkraftpotentials ist jedoch, ob eine gesunde und zweckmäßige soziale Ordnung die Entfaltung der nationalen wirtschaftlichen Kräfte ermöglicht.

---

[44] The Republics of South America, S. 344.

Schluß.

Der Weg, der beschritten wurde, zeichnet sich rückblickend noch einmal ab:

Im ersten Teil fanden wir eine nach unserer Meinung richtige Fragestellung, von der aus an die Erfassung des Wesens und der Erscheinungsformen der Neuindustrialisierung herangegangen werden konnte. Das gefundene Arbeitsverfahren wurde im zweiten (Haupt-) Teil zur Darstellung der Industrialisierungsvorgänge in Britisch-Indien und Argentinien und im dritten Teil zur Untersuchung des Gesamtkomplexes der neuen Industriewirtschaften verwandt.

Das Ziel unserer Ausführungen war die Herausarbeitung der unterschiedlichen Bedingungen, Erscheinungen und Wirkungen der Neuindustrialisierung, die diesen wirtschaftlichen Tatbestand zu einem in sich sehr differenzierten machen. Diese Differenzierung der Neuindustrialisierung wurde nach zwei Richtungen hin untersucht: einmal nach Inhalt und Umfang ihres Ablaufs und zweitens in ihren einzelnen Typen.

Die Ergebnisse, die dabei gewonnen wurden, sind im wesentlichen folgende:

1. Der Ablauf:

Die neuen Industriewirtschaften wachsen zwar progressiv im Verhältnis zu den alten, ihre absolute Wachstumsquote ist jedoch gering, und sie haben in ihrem absoluten Umfang die entwickelten Industrieländer bei weitem noch nicht erreicht.

Die Neuindustrialisierung setzt durchgängig in den Verbrauchsgüterindustrien an und ist in ihrem weiteren Verlauf einheitlich durch eine (früher oder später einsetzende) progressive Zunahme der Produktionsmittelindustrien bei gleichzeitigem relativem Rückgang der Verbrauchsgüterindustrien gekennzeichnet. Neben dieser Entwicklung zeigt sich überall die Tendenz, daß diejenigen Industrien, die Ansatz und erste Entfaltung des Industriesystems bestimmten, im weiteren Verlauf relativ zurückgehen. Der Indusrialisierungsablauf ist also durch unterschiedliche Wachstumsquoten „alter" und „neuer" Industrien gekennzeichnet.

Diese Einheitlichkeit des Ablaufs aller neuen Industrialisierungsvorgänge kann weder durch unterschiedliche strukturelle Be-

dingungen, noch durch Wirtschaftsverfassung und Wirtschaftspolitik qualitativ verändert werden. Unterschiede bestehen nur im Tempo des Industrialisierungsablaufs.

2. Die Typen:

Aller Neuindustrialisierung gemeinsam ist die fehlende Kapitalorientierung. Die Kaitalkosten sind der einzige Standortfaktor, der in seiner Wirksamkeit innerhalb der neuen Industrieländer keine typischen Unterschiede aufweist. Die Bedeutung des Standortfaktors Transportkosten ist sehr unterschiedlich. Es gibt weder eine einheitliche Konsum-, noch eine einheitliche Roh- oder Kraftstofforientierung. Allerdings sind die meisten der neuen Industrieländer rohstofforientiert. Jedoch nicht ausschließlich. Für die Industrien des „Halbkapitalismus" ist generell die Arbeitsorientierung charakteristisch, die darüber hinaus speziell das Standortbild einzelner Industrien der neuen Industrieländer bestimmt.

Das unter 1 und 2 Gesagte zeigt nur die wesentlichsten Erscheinungen innerhalb der Neuindustrialisierung. Auf weitere und weniger typische Faktoren wurde an entsprechender Stelle, insbesondere bei der Darstellung der indischen und argentinischen Industrialisierung, verwiesen.

Der Zweck der Arbeit war die Darstellung der verschiedenen Erscheinungsformen der Neuindustrialisierung nicht um ihrer selbst willen, sondern als Beitrag für die Lösung wirtschaftspolitischer Aufgaben: eine richtige Einschaltung der deutschen Außenwirtschaft in die Neuindustrialisierung hängt von der Erkenntnis ihrer unterschiedlichen Entwicklungsmöglichkeiten und Wirkungen ab. Einige Hinweise mögen das näher erläutern:

Wenn neue Industrialisierungsvorgänge in der Verbrauchsgüterindustrie einsetzen und hier wieder entsprechend den gegebenen Bedingungen in einer bestimmten Industriegruppe, dann bedeutet das für die deutsche Ausfuhrindustrie: Rückgang der Absatzchancen in bestimmten Verbrauchsgütern und Steigerung der Absatzmöglichkeiten für bestimmte Anlagegüter.

Wenn „junge" Industrien progressiv im Verhältnis zu den „alten" wachsen, muß sich der deutsche Export rechtzeitig auf die entsprechenden Verschiebungen im Absatzmarkt einstellen und die Entwicklungstendenzen der einzelnen Industrien ausnutzen.

Wenn sich eine Industrie im Laufe ihrer Entwicklung qualitativ vervollkommnet, dann muß die deutsche Industrie damit rechnen, auch aus der Deckung hochwertigen Bedarfs, auf den sie sich bei Entstehen der neuen Industrie zunächst zurückgezogen hatte, allmählich verdrängt zu werden.

Wenn das Wachstum der einzelnen neuen Industrien wesentlich durch die Marktgröße bestimmt wird, müssen Dauer und Umfang ihres Bedarfs an auswärtigen Produktionsmitteln bzw. das Tempo der Verdrängung auswärtiger Güter aus der Bedarfsdeckung geprüft werden.

Wenn die Zunahme der Kapitalorientierung der einzelnen neuen Industrieländer unterschiedlich ist, muß der deutsche Export die entsprechenden unterschiedlichen Absatzmöglichkeiten für Anlagegüter beachten.

Wenn die Zunahme der Konsumorientierung der einzelnen neuen Industrieländer unterschiedlich ist, kann aus Marktgröße, Wachstum der einzelnen Industrien usw. die weitere Entwicklung der Absatzchancen abgelesen werden.

Wenn die Kraftstofforientierung eines neuen Industrielandes gering, das Kraftstoffpotential jedoch groß ist, muß die rechtzeitige Einschaltung in dessen Auswertung versucht werden.

Das sind nur einige Beispiele. Entscheidend scheint uns dies: Neuindustrialisierung bedeutet grundsätzlich nicht sinkenden Fabrikatexport der alten Industrieländer. Der Bedarf der neuen Länder wird nicht kleiner, im Gegenteil: er wächst mit zunehmender Kaufkraftbildung. Aber er verändert sich! Die deutsche Ausfuhr kann gehalten, ja, gesteigert werden, wenn die Veränderungen der Absatzmärkte rechtzeitig und richtig erkannt werden.

Voraussetzung für die Aufrechterhaltung des Exports der entwickelten Industrieländer ist eine intensive Einflechtung der Neuindustrialisierung in den weltwirtschaftlichen Verkehr, wie sie für Aufkommen und erste Ausbreitung der neuen Industriewirtschaften kennzeichnend war. Denn die Kräfte, die das Entstehen der neuen Industriewirtschaften veranlaßten, waren selten nationalwirtschaftlich und meistens weltwirtschaftlich bedingt: die Ausnutzung der Kosten- und Qualitätsvorteile, die die Neuindustrialisierung ermöglichten, erfolgte durch das Anlagebedürfnis ausländischen Kapitals und oft durch die Initiative ausländischer Unternehmer. Die Voraussetzungen, die die veranlassenden Kräfte wirksam werden ließen, nämlich der Wegfall der eine internationale Verbreitung des Industriesystems hemmenden kulturellen, sozialen, wirtschaftlichen und technischen Faktoren, bildeten sich auf der Grundlage eines ausgeweiteten weltwirtschaftlichen Verkehrs. Weltkrieg und Weltwirtschaftskrise führten jedoch zu einer weltwirtschaftlichen Entflechtung der Neuindustrialisierung. Die neuen Industrialisierungsvorgänge entwickelten sich immer mehr von einem bloßen Geschehen innerhalb der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung zu einem Objekt nationalpolitischer und nationalwirtschaftlicher Zielsetzung. Neuindustrialisierung ist heute nicht mehr „Entwicklung", sondern ein bewußt geformter und geplanter Beitrag zur Erlangung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit der Völker. Diesem Ziel entspricht der Versuch, die Neuindustrialisierung aus ihrer weltwirtschaftlichen Bedingtheit, die das Resultat kultureller, sozialer und technischer Faktoren war, herauszulösen. Die Folge ist ein Rückgang in der Intensität der außenwirtschaftlichen Beziehungen im Verhältnis zur nationalwirtschaftlichen Entwicklung. Dem zugrundeliegenden Willen und den realen Wirkungen nach liegt eine Nationalisierung der Volkswirtschaften vor. Ob bei dieser Verselbständigung der

Industrialisierungsvorgänge der nationalwirtschaftlichen Sicherung eine verminderte wirtschaftliche Wohlstandsbildung entgegentritt, hängt von dem Umfang, der Vielfalt und der Qualität der Kräfte einer Volkswirtschaft ab. Die Größe des wirtschaftlichen Potentials und die Fähigkeiten und Möglichkeiten eines Volkes, dieses zu nutzen, entscheiden darüber, ob die bisherige Intensität des Ablaufs der Neuindustrialisierung eingehalten werden kann. Grundsätzlich besteht die Annahme zu Recht, daß durch gesicherte weltwirtschaftliche Beziehungen latente ökonomische Kräfte einer in der Entwicklung begriffenen Volkswirtschaft in bestmöglichem Umfange zur Wirksamkeit gebracht werden können.

Literatur.

Allgemeines.

Abhandlungen.

Beckerath, Herbert von: Der moderne Industrialismus, Jena 1930.

Bücher, Karl: Gewerbe, in: H. d. St., 4. A., Jena 1927.

Chapman, Dennis: The Establishment of the Jute Industry: a Problem of Location Theory?, in: The Review of Economic Studies, vol. 6, No. 1, 1938, S. 33 ff.

Condliffe, J. B.: Die Industrialisierung der wirtschaftlich rückständigen Länder, in: Weltw. Archiv, 1933 I., S. 335 ff.

Der deutsche Außenhandel unter der Einwirkung weltwirtschaftlicher Strukturwandlungen (Veröffentlichungen des Enquete-Ausschusses, I. Unterausschuß, 5. Arbeitsgruppe, 20. Band, 2 Halbbände), bearb. u. hrsg. v. Institut f. Weltw. und Seeverkehr an der Universität Kiel, Berlin 1932.

Dietrich, Alfred: Untersuchungen über die Frage der Standortsorientierung der Weltbaumwollindustrie, Kieler Diss. o. J. (Maschinenschrift).

Eddy, Sherwood: The New World of Labor, New York 1923.

Fröhlich, Otfried: Die Wirkungen der Industrialisierung junger Länder auf ihre Einfuhr, Leipziger Diss. 1936.

Furlan, L. V.: Die Standortsprobleme in der Volks- und Weltwirtschaftslehre, in: Weltw. Archiv, 1913 II., S. 1 ff.

Harms, Bernhard: Strukturwandlungen der Weltwirtschaft, in: Weltw. Archiv, 1927 I., S. 1 ff.

Hoffmann, Walther: Stadien und Typen der Industrialisierung, Jena 1931.

Huhle, Fritz: Auslandsanleihen, Industrialisierung und Weltwirtschaft, in: Weltw. Archiv, 1938, S. 251 ff.

— Industrialisierung unter staatlichem Antrieb, in: Wirtschaftsdienst, 1938 II., S. 1117 ff.

— Motive der Industrialisierung, in: Wirtschaftsdienst, 1937 I., S. 121 ff.

Kuske, Bruno: Die Bedeutung Europas für die Entwicklung der Weltwirtschaft, Köln 1924.

Manoilescu, Mihail: Die nationalen Produktivkräfte und der Außenhandel, Berlin 1937.

Ohlin, Bertil: Die Beziehung zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit, in: Zeitschr. f. Nationalökonomie, 2. Bd., 1930/31, S. 161 ff.

— Interregional and International Trade, Cambridge 1933.

Palander, Tord: Beiträge zur Standortstheorie, Stockholmer Diss. 1935.

Predöhl, Andreas: Industrialisierung und Weltwirtschaft, in: Probleme des deutschen Wirtschaftslebens, hrsg. v. Dt. Institut f. Bankwiss. und Bankwesen, Leipzig 1937.

— Das Standortsproblem in der Wirtschaftstheorie, in: Weltw. Archiv, 1925 I., S. 294 ff.

Rodenberg, Eberhard: Die Industrialisierung in der Weltwirtschaft, Jenaer Diss. 1930.

Snyder, Carl: Die Bedeutung des Kapitalangebotes für den Industrialisierungsprozeß. Aufgezeigt am Beispiel der Vereinigten Staaten, in: Weltw. Archiv, 1935 II., S. 185 ff.

Sombart, Werner: Der moderne Kapitalismus, 3 Bde., München und Leipzig 1928.

Tuckermann, Walther: Die Neuindustrialisierung der Erde, Schriften d. Ver. f. Sozialpolitik, Bd. 171, 3. Teil, Leipzig 1926.

Vasoldt, Franz: Die Webersche Standortstheorie im Lichte ihrer Kritiken, Berlin 1937.

Wagemann, Ernst: Struktur und Rhythmus der Weltwirtschaft, Berlin 1931.

Wagenführ, Rolf: Die Industriewirtschaft — Entwicklungstendenzen der deutschen und internationalen Industrieproduktion 1860—1932, Viertelj.hefte zur Konj.forschung, Sonderh. 31, Berlin 1933.

Watermann - Gilbey, Elizabeth: Demand as a Factor in the Industrial Revolution, in: Facts and Factors in Economic History, Cambridge (Massachusetts) 1932.

Weber, Alfred: Industrielle Standortslehre (Allgemeine und kapitalistische Theorie des Standorts), Grundr. d. Soz.ökonomik, 6. Abt., 2. A., Tübingen 1923.

— Die Standortslehre und die Handelspolitik, in: Archiv f. Soz.wiss. u. Soz.pol., Bd. 32, 1911, S. 667 ff.

— Über den Standort der Industrien, 1. Teil: Reine Theorie des Standorts, Tübingen 1909.

Weigmann, Hans: Standortstheorie und Raumwirtschaft, in: Johann Heinrich von Thünen zum 150. Geburtstag, Rostock 1933, S. 137 ff.

Die Wirtschaft des Auslandes, 1900—1927, bearb. im Stat. Reichsamt, Einzelschr. zur Stat. des Deutschen Reiches, Nr. 5, Berlin 1928.

Wolf, Eduard: Die Neuindustrialisierung der Erde und ihre Auswirkungen auf den europäischen Industrie-Kapitalismus, Münster i. Westf. 1931.

Zipper, Alma: Die Neuindustrialisierung in Übersee — eine Ursache der Weltwirtschaftskrise, Wiener Diss. 1938 (Auszug).

Periodische Veröffentlichungen.

Balances of Payments (früher: Memorandum on the Balance of Payments and Foreign Trade Balances).

The Economist.

Internationale Rundschau der Arbeit.

Statistical Yearbook of the League of Nations (vor 1931: International Statistical Yearbook).

Statistisches Handbuch der Weltwirtschaft.

Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich.
Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsordnung (vor 1936: Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung).
Weltwirtschaftliches Archiv.
Wirtschaftsdienst.
Wochenbericht des Instituts für Konjunkturforschung.
World Economic Survey.

Britisch-Indien.

Abhandlungen.

Ahmad, Z. A.: The Agrarian Problem in India — A general survey, Allahabad 1937.

— Some Economic and Financial Aspects of British Rule in India, Allahabad 1937.

Ali, M. Kifait: Unemployment and Industrialization, in: Contemporary India, Bd. 2, 1936, S. 135 ff.

Anstey, Vera: The Economic Development of India, third rev. and enl. ed., London (usw.) 1936.

Banerjea, P.: A Study of Indian Economics, London 1927.

Broughton, G. M.: Labour in Indian Industries, London 1924.

Buchanan, D. H.: The Development of Capitalistic Enterprise in India, New York 1934.

Butler, Harold: Problèmes de Travail en Orient (Bureau Int. du Travail, Etudes et Documents, Série B. Nr. 29), Genf 1938.

Choudhuri, R.: The Evolution of Indian Industries, Calcutta 1940.

Chowdhuri, E. H.: Der indische Arbeiter unter britischer Herrschaft (Berliner Diss.), Würzburg 1939.

Das, Rajani Kanta: The Industrial Efficiency of India, London 1930.

— Principles and Problems of Indian Labour Legislation, Calcutta 1938.

Delden, W. van: Studien über die indische Juteindustrie, München und Leipzig 1915.

Dey, Hirendra Lal: The Indian Tariff Problem, London 1933.

Dubey, D. L.: The Indian Public Debt, Bombay 1930.

Gadgil, D. R.: The Industrial Evolution of India in Recent Times, London 1924.

Gandhi, M. P.: The Indian Cotton Textile Industry, Calcutta 1930.

Gizelt, Ernst: Die Industrialisierung Britisch-Ostindiens, Frankfurter Diss. 1932.

Hubbard, G. E.: Eastern Industrialization and its Effects on the West, London 1935.

Jain, L. C.: Indigenous Banking in India, London 1929.

Jathar, G. B., und Beri, S. G.: Indian Economics, 2 Bde., London (usw.) 1930/31.

The Imperial Gazetteer of India: The Indian Empire, vol. III.: Economic, new. ed., Oxford 1907.

India analysed, vol. II.: Economic facts; vol. III.: Economic Issues, London 1934.

Industrial Labour in India (Int. Lab. Office, Studies and Reports, A 41), Genf 1938.

Kale, Vaman Govind: Introduction to the Study of Indian Economics 5. ed., vol. 1: Poona 1925, vol. 2: Bombay 1926.
Lokanathan, P. S.: Industrial Organization in India, London 1935.
Lupin, Friedrich Frhr. von: Die indische Textilindustrie als Industrie eines kolonialen Rohstofflandes, Jena 1931.
Mohindra, Chiranjiv Lall: Die indische Juteindustrie und ihre Entwicklung, Berlin 1928.
Mukerjee, Radhakamal: The Foundations of Indian Economics, London (usw.) 1916.
— Economic Problems of modern India, vol. 1, London 1939.
Mukhtar, Ahmad: Factory Labour in India, Madras 1930.
Narain, Brij: Indian Economic Life Past and Present, Lahore 1929.
Pal, Nalini Mohan: The Industrial Development of India, Calcutta 1930.
Panandikar, S. G.: Banking in India, Bombay (usw.) 1934.
— Industrial Labour in India, Bombay (usw.) 1933.
Pandit, Y. S.: India's Balance of Indebtedness 1898—1913, London 1937.
Parimal, Ray.: India's Foreign Trade since 1870, London 1934.
Parshad, I. Durga: Some Aspects of Indian Foreign Trade 1757—1893, London 1932.
Pearse, Arno S.: The Cotton Industry of India, Manchester 1930.
Pillai, P. Padmanabha: Economic Conditions in India, London 1925.
Prabhu, George Mathias: Die indischen Schutzzölle mit besonderer Berücksichtigung der Walzstahl-Schutzzölle (1924—1932), Berliner Diss. 1934.
Ramacandra, Rao: Decay of Indian Industries, Bombay 1935.
Ranadive, B. T.: Population Problem of India, London (usw.) 1930.
Rau, B. Ramachandra: Present-Day Banking in India, Calcutta 1930.
Ray, Parimal: India's Foreign Trade since 1870, London 1934.
Saksena, Ikbal Bahadur: The Economic Effects of War on India, part 1: Indian Industrial Development during the War, Lucknow, 1920.
Samant, D. R., und Mulky, M. A.: Organisation und Finance of Industries in India, London (usw.) 1937.
Sen, Sudhir: Deutschland und die indische Wirtschaft, Stuttgart 1937.
Soni, H. R.: Indian Industries and its Problems, vol. 1.: Factors in Industrial Development, London 1932.
Sternau, Robert Die indische Baumwollindustrie und ihre Entwicklung, Berliner Diss. 1925.
Vakil, N. C.: Financial Developments in Modern India 1860—1924, Bombay and London 1924.
Vakil, C. N., und Munshi, M. C.: Industrial Policy of India, Calcutta (usw.) 1934.
Wadia, P. A., und Joshi, G. N.: The Wealth of India, London 1925.
Zapp, Manfred: Die britisch-indische Eisenindustrie, in: Weltw. Archiv, 1935 I., S. 132 ff.

Amtliche Veröffentlichungen.

Indian Central Banking Enquiry Committee, vol 1, part. 1: Majority Report, Calcutta 1931.
Minutes of Evidence, taken before the Indian Industrial Commission 1916—1918, 5 Bde., London 1919.
Report of the Indian Factory Labour Commission 1908, 2 Bde., Simla 1908.

Report of the Indian Fiscal Commission 1921—1922, London 1922.
Report of the Indian Industrial Commission 1916—1918, London 1919.
Report of the Indian Tariff Board (Cotton Textile Industry Enquiry) 1927, vol. 1: Report, Bombay 1927.
Report of the Royal Commission on Labour in India, London 1931.
Royal Commission on Labour: Foreign Reports, vol. II: The Colonies and the Indian Empire, London 1893.
Shirras, G. Findlay: Report on an Enquiry into the Wages and Hours of Labour in the Cotton Mill Industry (Government of Bombay, Labour Office), Bombay 1923.

*

Census of India (1901, 1911, 1921 und 1931).
Large Industrial Establishments in India.
Monthly Survey of Business Conditions in India.
Review of the Trade of India (Department of Commercial Intelligence and Statistics).
Statement exhibiting the Moral and Material Progress and Condition of India.
Statistical Abstract for (früher: relating to) British India.

Periodische Veröffentlichungen.

Asiatic Quarterly Review.
Capital, Indian Industries, Trade and Transport, Supplement.
India Contemporary.
Indian Journal of Economics.
Indian Journal of Statistics.
The Indian Yearbook.

Argentinien.

Abhandlungen.

Acosta, Eduardo Ocantos: Breve historia aduanera y de politica comercial argentina, in: Revista de economía argentina, 1938, S. 329 ff.
Bain, Foster H., und Read, Thomas Thornton: Ores and Industry in South America, New York und London 1934.
Borght, Richard van der: Das Wirtschaftsleben Südamerikas, insbesonin seinen Beziehungen zu Deutschland, Cöthen 1919.
Brinkmann, Theodor: Entwicklungslinien und Entwicklungsmöglichkeiten der landwirtschaftlichen Erzeugung Argentiniens, in: Berichte über Landwirtschaft, 1930, N. F. 13, S. 569 ff.
Bürger, Otto: Argentinien — Land, Volk und Wirtschaft, Leipzig 1924.
Bunge, Alejandro E.: La economía argentina, 4 Bde., Buenos Aires 1928—1930.
— Intercambio económico de la República 1910—1917, Buenos Aires 1918.
— Present Economic Situation of the Argentine, in: Revista de Economía Argentina, 1935, S. 285 ff.
Collings, Harry T.: Die Kapitalexpansion der Vereinigten Staaten in Lateinamerika, Jena 1927.
Drascher, Wahrhold: Grundzüge der Wirtschaftsentwicklung in Süd- und Mittelamerika, in: Schriften des Ver. f. Soz.pol. 171. Bd.: Neue Grundlagen der Handelspolitik, München und Leipzig 1926.
Eliacheff, Boris: La vie économique en Amérique du Sud, in: Revue d'Économie Politique, 1935, S. 395 ff.

Gemmingen, Max Frhr. von: Die Entwicklung der Fabrikindustrie im lateinischen Amerika, Halle 1910.

Guaresti, Juan José: Economía y finanzas de la Nación Argentina, Buenos Aires 1933.

Harder, Hans Adolf: Die Industrialisierung Argentiniens, Tübinger Diss. 1922.

Hellauer, Josef (Hrsg.): Argentinien — Wirtschaft und Wirtschaftsgrundlagen, Berlin und Leipzig 1921.

Hermes, A.: Zur Kenntnis der argentinischen Landwirtschaft, Berlin 1913.

Hiller, Georg: Einwanderung und Kolonisation in Argentinien. Bd. 1: Einwanderung und Einwanderungspolitik, Berlin 1912.

Hueyo, Alberto: La Argentina en la depresión mundial, Buenos Aires 1938.

Kühn, Franz: Grundriß der Kulturgeographie von Argentinien, Hamburg 1933.

Lafond, Georges: L'Argentine au Travail, Paris 1929.

Lestard, Gaston: Historia de la evolución económica argentina, Buenos Aires 1937.

Levene, Ricardo: Argentinien. 400 Jahre Geschichte und Entwicklung, Essen 1939.

Louis Ferdinand, Prinz von Preußen: Theorie der Einwanderung dargestellt am Beispiel Argentiniens, Berliner Diss. 1931.

Martinez, Albert B., und Lewandowski, Maurice: Argentinien im zwanzigsten Jahrhundert, Gotha 1912.

Müller, Ulrich: Die argentinische Gefrierfleischindustrie, Berlin 1912.

Niederlein, Gustav: Die argentinische Industrie und ihre Bedeutung für den deutschen Export, Berlin 1912.

Omètre, Geneviève: L'Industrie frigorifique en Argentine, Paris 1925.

Paul, Otto Ernst: Südamerika — Rohstoffkammer und Absatzkontinent, Berlin 1937.

Pfannenschmidt, Ernst: Die argentinische Landwirtschaft, Berlin 1926.

Phelps, Dudley Maynard: Migration of Industry to South America, New York und London 1936.

Phelps, Vernon Lovell: The International Economic Position of Argentina, Philadelphia und London 1938.

The Republics of South America, a Report by a Study Group of Members of the Royal Institute of International Affairs, London (usw.) 1937.

Richter, Martin: Die Industrialisierung Argentiniens, Frankfurter Diss. 1931.

Schmidt, Ernst Wilhelm: Die agrarische Exportwirtschaft Argentiniens, Jena 1920.

Schneider, Alfred: Die Nationalindustrien Südamerikas, Hamburg 1935.

Soares, Carlos F.: Economía y finanzas de la Nación Argentina, 3 Bde., Buenos Aires 1932.

Souweine, Paul B.: L'Argentine au seuil de l'industrie, Paris 1927.

The Times Book on Argentina, London 1927.

Tornquist, Ernesto: The Economic Development of the Argentine Republic in the last fifty Years, Buenos Aires 1919.

Troncoso, Poblete M.: Problemas sociales y económicos de América Latina, Universidad de Chile 1936.
Wied, Marie Eleonore Prinzessin zu: Das Auslandskapital in Südamerika, Berliner Diss. 1937.
Winkler, Max: Investments of United States Capital in Latin America, Boston 1928.

Amtliche Veröffentlichungen.

Censo Bancario de la República Argentina 1925 (República Argentina, Dirección General de Estadística de la Nación), Buenos Aires 1926.
Censo Industrial de la República (Ministerio de Agricultura, Dirección de Comercio e Industria), 26 Hefte, Buenos Aires 1908—1917.
Censo Industrial de 1935, Resultados generales (Cifras provisionales), (República Argentina, Ministerio de Agricultura, Comisión Nacional del Censo Industrial), Buenos Aires 1937.
Lestard, Gaston H.: Reseña y Ritmo de la Economía Argentina 1932 bis 1937, Buenos Aires o. J.
Poder Ejecutivo Nacional 1932—1938 (República Argentina), 10 Bde., o. O. und o. J.

*

Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina.
El Comercio Exterior Argentino.
Economic Review (Banco Central de la República Argentina).
Estadístico del Comercio Exterior de la República Argentina.
Informaciones Argentinas (República Argentina, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto).
Report on Economic and Commercial Conditions in the Argentine Republic (Department of Overseas Trade).

Periodische Veröffentlichungen.

The Argentine Yearbook.
Business Conditions in Argentina (Ernesto Tornquist, Buenos Aires).
Ibero-Amerika (A), (vor Juli 1928: Latein-Amerika, A).
Ibero-amerikanische Rundschau.
Informations économiques argentines (Organe Officiel de la Chambre de Commerce Argentine en France).
Revista de Ciencias Económicas.
Revista de Economía Argentina.
The South American Handbook.
Wirtschaftsbericht (Deutsche Handelskammer in Buenos Aires).
Wirtschaftsberichte (Deutsche Überseeische Bank).

Lebenslauf.

Am 27. Juli 1913 wurde ich, Günther Kohlmey, als Sohn des Berufsschuldirektors Richard Kohlmey und seiner Ehefrau Charlotte, geb. Stern, zu Berlin-Friedenau geboren. Dortselbst besuchte ich die Grundschule und anschließend das Reform-Realgymnasium, an dem ich 1932 die Reifeprüfung ablegte. Ich studierte Wirtschaftswissenschaften an den Universitäten Berlin sowie Freiburg i. Br. und legte 1936 die Prüfung zum Diplom-Volkswirt ab. 1937 wurde ich Assistent am Insitut für Wirtschaftswissenschaft der Universität Berlin. Seit Kriegsausbruch bin ich Soldat.